www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Sábado a segunda-feira, 10 a 12 de agosto de 2024
Ano XXI - Nº 5.154

Empresas & Negócios

airdone_CANVA

Inflação oficial subiu em julho

A inflação no mês de julho ficou em 0,38%, acima do índice de 0,21% registrado em junho. O resultado foi puxado pelo preço da gasolina, passagens de avião e energia elétrica. Em 12 meses, o IPCA acumula 4,5%, no limite superior da meta de inflação do BC (ABr).



COMBATE

CÓDIGO DE BARRAS É ARMA CONTRA A PIRATARIA

Leia na página 8

Taxa ou CLT? Qual a melhor opção para o setor de bares e restaurantes

Mais de 170 mil empregos foram criados pelo setor de bares e restaurantes em 2023, cerca de 5,5 milhões de trabalhadores, de acordo com o mais recente estudo da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), baseada na PNAD Contínua e no Caged.



corelens_CANVA

Entre trabalhadores com e sem vínculo via Carteira de Trabalho (CLT), o crescimento foi de 3,3% acima da média nacional de criação de empregos, e o impacto também aconteceu entre aqueles com carteira assinada, um aumento de 5,89%.

Mas afinal, qual modalidade é mais interessante para o segmento? - O mercado de gastronomia e entretenimento exige uma alta flexibilidade relacionada às jornadas de trabalho dos trabalhadores, fazendo com que bares e restaurantes optem pela contratação dos chamados "taxas", com pagamento de diária realizada e sem anotação em carteira de trabalho. O trabalhador contratado como taxa, recebe um valor pré-estabelecido pelo dia trabalhado sem quaisquer adicionais.

"Os trabalhadores acabam em um limbo jurídico, pois não há regulamentação jurídica para essa modalidade de contrato. Deste modo o resultado é insegurança jurídica tanto para o empregado que não usufrui de benefícios básicos tais quais, 13º, férias com 1/3, FGTS, INSS, descanso semanal remunerado entre outras garantias legais, quanto para o empregador que a qualquer tempo pode vir a responder por essa ilegalidade contratual", explica Rafael Galle, advogado trabalhista do GMP&GC Advogados Associados.

Na maioria dos casos, os "taxas" acabam trabalhando de forma pessoal e tornando-se verdadeiros pontos de vulnerabilidade trabalhista para as empresas do setor, que a qualquer momento podem ser surpreendidas com ações trabalhistas. "As ações que visam obter o reconhecimento do vínculo de emprego entre o trabalhador e o tomador de serviços podem chegar a valores altíssimos, trazendo sérios danos à saúde financeira da empresa", afirma Galle.

. Reforma trabalhista e segurança do trabalhador - Em 2017, a Reforma Trabalhista trouxe ao ordenamento jurídico brasileiro a figura do empregado intermitente. A modalidade se caracteriza pela descontinuidade da prestação de serviços e pelo período de inatividade do trabalhador. Os pilares legais da modalidade advêm da Lei nº13.467/2017 e da portaria do MTP nº 671.

"A finalidade é ser uma alternativa de contratação, principalmente pelas empresas que lidam diariamente com sazonalidade, a exemplo de bares e restaurantes. Desta forma, essa modalidade de contrato contribui para redução da informalidade nesse mercado, reduzindo assim, as irregularidades trabalhistas do setor", avalia o advogado.

No contrato intermitente, o trabalhador em inatividade deve ser convocado com até três dias de antecedência do início previsto para o começo da atividade que irá executar. Esta convocação pode ser recusada com até 24 horas de antecedência, o que não caracteriza insubordinação pelo trabalhador. "É um dos direitos do profissional que não incorre em penalidade no caso de recusa à convocação do empregador.

Nesta modalidade o trabalhador pode ser convocado quantas dias e horas forem necessários, porém, não podendo ultrapassar oito horas diárias e as quarenta e quatro horas semanais", diz. No contrato de trabalho intermitente não há exclusividade contratual. A inatividade não é considerada tempo à disposição o que permite que o trabalhador possa prestar serviços para outras empresas com atividade de natureza diversa e com outras modalidades de contrato enquanto estiver em inatividade.

Desta forma, o pagamento ocorre apenas em relação ao serviço efetivamente prestado. Tem como principais benefícios para a empresa, segurança jurídica, autonomia, flexibilidade, liberdade e variedade contratual, sendo uma opção em época de maior demanda, reduzindo custos e possibilitando a diversificação do quadro de funcionários. Já para o trabalhador, também traz autonomia, liberdade, flexibilidade e garantias da legislação trabalhistas, tais como, remuneração, férias proporcionais com acréscimo de 1/3, 13º salário, descanso semanal remunerado, adicionais legais, FGTS e INSS.

"Ainda que o contrato intermitente seja uma modalidade relativamente recente na legislação, se formalizado de forma correta, amparado por uma assessoria jurídica trabalhista, é uma alternativa extremamente válida para acabar com a informalidade existente em grande escala no setor de bares, restaurantes e eventos, trazendo um paradigma legislativo para trabalhadores e empregadores que por muito tempo estiveram na informalidade formalizando contratos irregulares e carentes de qualquer segurança jurídica", completa Galle. - Fonte: (https://br.linkedin.com/company/gmp-g-c--advogados-associados).

Negócios em Pauta

Foto: Divulgação LATAM.



LATAM reduz mais de 51,5 mil toneladas de CO2 no semestre

A LATAM Brasil conseguiu reduzir mais de 51,5 mil toneladas de CO2 no primeiro semestre apenas com ações voluntárias de otimização operacional. Quando comparado com o mesmo período do ano passado, o volume representa 44,5% de redução. Essa quantidade, para fins de comparação, equivale às emissões de 6.520 voos na ponte aérea entre os aeroportos Santos Dumont e Congonhas. Dentre as ações implementadas, uma das principais é o SETWA (Single Engine Taxi Without APU), que nada mais é do que taxiar com um motor acionado, ao mesmo tempo em que se mantém o APU (Auxiliary Power Unit) - motor a combustão que fornece energia elétrica e pneumática para a aeronave - desligado. No passado durante a movimentação da aeronave em solo, além do APU, ambos motores permaneciam acionados.. Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação: Sandro Menezes



Seminário CEBDS 2024: Transição Energética Justa Integrada à Natureza e Sociedade

@Capital potiguar das energias renováveis, Natal se destaca como um importante polo de energias renováveis do Brasil, especialmente na geração de energia eólica, graças à localização privilegiada que se beneficia de ventos constantes e fortes, ideais para a instalação de parques eólicos. A cidade é envolta pela natureza local, com destaque para o Parque das Dunas, maior parque urbano sobre dunas do Brasil, que atravessa a orla da cidade com sua mata de duna litorânea, um dos postais da cidade junto do Rio Potengi, que divide o município. O Centro de Convenções de Natal, escolhido para sediar o Seminário CEBDS 2024 e localizado ao lado do Parque das Dunas, pertence ao Governo do Rio Grande do Norte e é administrado pela Emprotur - Empresa Potiguar de Promoção Turística. Serão abordados temas relevantes para ampliar as discussões sobre o futuro sustentável do nosso planeta, discutindo temas como energia limpa, agricultura regenerativa, transição energética, direitos humanos e mudanças climáticas (https://cebds.org/seminario-2024/?utm_campaign=seminario_cebds_2024_conheca_natal_a_capital_potiguar_das_energias_renovaveis_que_abrigara_o_nosso_evento&utm_medium=email&utm_source=RD+Station).
Leia a coluna completa na página 2

Cultura de Feedbacks: o impulso para o sucesso dos colaboradores

Ao longo dos anos, trabalhando na área de comunicação, pude perceber que desenvolver uma cultura de feedback dentro das organizações pode trazer muitos benefícios para o crescimento da empresa e de seus colaboradores.

Confira cinco cuidados ao fazer suas compras online

A facilidade de comprar - e receber - os produtos que se deseja na comodidade do lar tornam o e-commerce cada vez mais atrativo para o consumidor

Silver Money: Inclusão Digital para pessoas 50+

O termo Silver Money (Economia Prateada) nasceu com o aumento da longevidade da população mundial e refere-se a toda atividade econômica, seja de produtos ou serviços, relacionadas com as pessoas com mais de 50 anos.

A democratização do poder aéreo

O uso de Aeronaves Remotamente Pilotadas (RPAS), conhecidas popularmente como drones, democratizou o suporte aéreo para as ações policiais. Antes, as forças de segurança civil e paramilitares dependiam do emprego de helicópteros, aeronaves caras para adquirir e manter. Isto mudou com o surgimento de unidades de pequeno porte para uso comercial que parecem brinquedos, mas oferecem desempenho e confiabilidade.



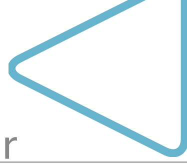
Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



Leia na página 4



Opinião

Como Dominar Um Nicho De Mercado: Estratégias Vencedoras

Gustavo Caetano (*)

Os nichos de mercado trazem ótimas oportunidades para empresas oferecerem produtos ou serviços especializados que atendam de forma precisa e eficiente às necessidades de um grupo específico.

O segmento pet, por exemplo, é vasto e está em expansão. Dentro dele, há demanda contínua por novidades em alimentação, acessórios customizados e serviços de saúde animal.

Outro segmento em destaque nos últimos anos é o cosmético/farmacêutico, que oferece produtos distintos para diferentes tipos de necessidades e atende preocupações estéticas particulares de cada um. Enquanto isso, produtos de luxo delineiam um setor marcado não apenas pela qualidade excepcional, mas também pelo simbolismo e pelo status que confere aos seus consumidores. Esses itens são direcionados a um público que valoriza exclusividade e sofisticação.

Portanto, há diversos tipos de nichos de mercado, desde aqueles baseados em demografia, geografia ou comportamento, até outros emergentes decorrentes de novos estilos de vida e tecnologias. E a compreensão do seu conceito é cada vez mais essencial para que as companhias possam se posicionar estrategicamente e criar valor de forma sustentável.

Nesse sentido, os primeiros passos para montar uma estratégia efetiva e assertiva para atingir determinado público é entender quais são os seus reais desejos e o seu perfil consumidor. Compreender quem são os potenciais compradores – suas necessidades, preferências e hábitos – permite elaborar estratégias de marketing direcionadas que ajudem a posicionar a marca como autoridade em seu segmento e seguir um plano efetivo que alinha a visão da empresa com as necessidades dos consumidores. Isso inclui a criação de uma ou mais buyer personas que representem os clientes ideais do nicho, e dessa forma será possível desenvolver produtos ou soluções que ressoem diretamente com as suas necessidades explícitas e implícitas.

Também é fundamental realizar pesquisas de tendências para identificar oportunidades de mercado, que envolvem análises detalhadas com a ajuda de ferramentas de busca relacionadas aos nichos em questão, identificando termos-chave para SEO e comportamentos emergentes. Outros pontos que merecem atenção são a avaliação da concorrência e a identificação de lacunas que podem ser exploradas.

A definição do posicionamento de marca é outro processo essencial e deve refletir tanto o valor percebido pelo público, quanto a imagem que a organização deseja transmitir. E aqui entra também o cuidado com o desenvolvimento de conteúdos que atraiam os clientes, sustentem seu interesse e o engajem – nesse cenário, iniciativas como blogs e tutoriais podem transformar-se em ferramentas poderosas.

Não é nenhuma novidade que, hoje em dia, para dominar um nicho de mercado é preciso também maximizar a presença digital, focando em estratégias assertivas que melhorem a visibilidade da marca nas redes, e estabelecendo parcerias com influenciadores digitais. De acordo com o estudo Influence Marketing Scope, realizado pela Scopen, para 50% dos profissionais de marketing e comunicação esse investimento tem como objetivo conquistar visibilidade, awareness e conhecimento de marca, seguido da construção de branding, posicionamento e imagem. Outra pesquisa da Twilio mostra que oito em cada dez empresas que investem em engajamento digital atingiram suas metas financeiras em 2022.

Além disso, estamos na era da personalização, que exige que as companhias ofereçam cada vez mais experiências únicas que elevem o valor agregado dos seus produtos ou serviços aos olhos dos clientes. Isso impacta diretamente na fidelização, que ocorre naturalmente quando se percebem os benefícios de uma solução feita sob medida para suas exigências. Seguindo esses passos, acredito que as organizações de todos os tamanhos estarão muito mais perto do sucesso e se destacarão frente à concorrência.

(*) CEO e fundador da Samba, especialista em soluções digitais simples, inteligentes e eficazes que impactam significativamente os resultados, proporcionam vantagens competitivas e perpetuam com maturidade os clientes no mercado.

China está construindo constelações de satélites

A China está trabalhando para desenvolver suas próprias constelações de satélites que suportarão serviços de internet, similares à Starlink da SpaceX, que é proibida naquele país.

Vivaldo José Breternitz (*)



geralt_de-Pixabay

Dois projetos estão em andamento, tendo o primeiro lote de 18 satélites sido lançado no início de agosto. Esses satélites comporão a constelação Qianfan, desenvolvida pela Shanghai Spacecom Satellite Technology (SSST), que, apoiada pelo governo de Xangai, pretende lançar inicialmente 1.296 satélites, número que pode chegar a 14 mil.

A constelação da SSST visa fornecer aos usuários serviços de alta velocidade, baixa latência e ultra confiáveis. Os satélites Qianfan tem um design semelhante ao dos satélites Starlink, projetados para facilitar o lançamento de vários deles ao mesmo tempo.

A fábrica da SSST pode fabricar até 300 satélites por ano, havendo a previsão de que os primeiros 108 sejam lançados neste ano. A empresa levantou mais de US$ 900 milhões junto a vários fundos de investimento estatais chineses e de fontes de capital de risco.

As origens da SSST estão ligadas a uma joint venture com a empresa alemã KLEO Connect, que visava desenvolver uma constelação menor para serviços de retransmissão de dados. No entanto, a joint venture se dissolveu em meio a disputas legais, levando a SSST a continuar de forma independente com a constelação Qianfan.

A Qianfan concorrerá com outra constelação chinesa, a Guowang, apoiada pelo governo central da China e que deverá ser composta por 13 mil satélites. Não está claro se essas redes irão competir entre si ou se serão destinadas a atender diferentes segmentos de mercado.

O governo chinês sabe das vantagens, do ponto de vista militar, de operar constelações como essas, como tem sido demonstrado pelo uso da Starlink por forças ucranianas.

Além disso, a economia chinesa se beneficiaria desses serviços, que também poderiam servir a propósitos geopolíticos, reforçando parcerias com países em desenvolvimento que dependem de infraestrutura que vem sendo construída pela China, nos termos da "Belt and Road Initiative" – a nova Rota da Seda.

A implantação dessas mega constelações exigirá um aumento significativo na capacidade de lançamento da China, devendo impulsionar o desenvolvimento de novos foguetes, incluindo os reutilizáveis, de forma a reduzir custos e aumentar o ritmo de lançamentos.

O triste é que nosso país nada vem fazendo de parecido, nem mesmo em uma escala infinitamente menor – continuamos nos contentado com carnaval e futebol...

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

Como os sistemas de digitalização documental podem se beneficiar da IA

A digitalização de documentos é um processo que consiste em converter documentos físicos em formato digital, permitindo seu armazenamento, acesso, compartilhamento e análise de forma mais eficiente e segura. No entanto, a digitalização de documentos envolve não apenas a captura de imagens ou textos, mas também a extração, validação e integração de dados relevantes para os processos de negócios das organizações.

Nesse sentido, a inteligência artificial (IA) desempenha um papel fundamental na digitalização de documentos, pois oferece soluções que automatizam e otimizam as etapas do processo, reduzindo o tempo, o custo e os erros humanos.

Uma das aplicações da IA na digitalização de documentos é o reconhecimento óptico de caracteres (OCR), que consiste em identificar e extrair textos de imagens ou documentos escaneados. O OCR utiliza algoritmos de visão computacional e processamento de linguagem natural (PLN) para reconhecer os caracteres, corrigir possíveis distorções, eliminar ruídos e converter os textos em formatos editáveis.

OCR e técnicas avançadas de IA

O OCR tradicional nem sempre é capaz de lidar com a variedade e a complexidade dos documentos, especialmente aqueles que contêm dados estruturados ou semiestruturados, como formulários, faturas, contratos, etc. Nesses casos, é necessário utilizar técnicas mais avançadas de IA.

Uma delas é a classificação de documentos, que consiste em sua categorização de acordo com seu tipo, conteúdo ou finalidade, facilitando sua organização e recuperação. A classificação de documentos pode ser feita por meio de redes neurais artificiais, que são modelos computacionais inspirados no funcionamento do cérebro humano, capazes de aprender padrões e características dos documentos a partir de exemplos.



shisuka_CANVA

É possível também realizar a extração de informações, identificando e extraindo dados relevantes dos documentos, como nomes, datas, valores, assinaturas, etc. A extração de informações permite fazer a tipificação dos documentos para melhor localização do acervo. Além disso, pode ser feita por meio de técnicas de PLN, como análise sintática, semântica e pragmática, que permitem compreender o significado e o contexto dos textos, bem como de técnicas de visão computacional, como detecção de objetos, que permitem localizar e segmentar elementos gráficos dos documentos.

Esse ponto é especialmente relevante para as empresas que precisam implementar um framework de controle de informações aderente à LGPD. Com a possibilidade de reconhecer informações ampliadas, é possível categorizar documentos com informações sensíveis à luz da Lei Geral de Proteção de Dados, desenvolvendo estratégias de manuseio, resguardo e descarte dessas informações.

Validação de dados e diminuição de erros

Outro ponto que os sistemas de IA podem contribuir nas estratégias de digitalização de documentação é para a validação de dados. Em operações de crédito, por exemplo, a validação de dados pode acelerar a esteira de aprovação de crédito, diminuindo o trabalho operacional, e liberando os profissionais para tarefas mais analíticas.

Ao utilizar essas técnicas de IA na digitalização de documentos, as empresas podem obter diversos benefícios e oportunidades, tais como: aumento da produtividade, com a automação de processos; redução de custos, com a eliminação de documentos físicos; melhoria da qualidade com a diminuição de erros humanos e garantia da precisão, consistência e conformidade dos dados; adequação ao compliance, com a possibilidade do mapeamento de dados sensíveis, e a criação de estratégia de proteção desses dados e, por fim, a inserção da IA amplia a capacidade de inovação, com a análise e geração de insights a partir de dados extraídos dos documentos.

Portanto, a IA é um elemento-chave na digitalização de documentos, pois proporciona soluções que transformam os documentos em ativos digitais, que podem ser gerenciados, acessados e analisados de forma inteligente. Assim, a IA contribui para a melhoria da eficiência, da competitividade e da sustentabilidade das organizações, além de promover a transformação digital e a sociedade do conhecimento.

(Fonte: Inon Neves, vice-presidente da Access).

News @TI

Empresa que impulsiona transações apresenta soluções na Startup Summit

@ Impulsionar startups para transações como fusões e aquisições é o que propõe a participação da Zaxo, boutique de M&A, na Startup Summit, que ocorrerá em Florianópolis, de 14 a 16 de agosto. Em três dias de evento, serão mais de 200 palestras, dez palcos, 20 trilhas de conteúdo e 10 mil participantes. São esperados investidores e grandes nomes do ecossistema de inovação no Brasil. A Zaxo é patrocinadora do evento, na categoria "prata", e estará presente com um estande, explicando ao público o trabalho que desenvolve de assessoria customizada em M&A (mergers and acquisitions, ou fusões e aquisições). Por meio de consultoria direcionada a cada negócio, a Zaxo atende tanto empresas dispostas a adquirir como aquelas que se apresentam no mercado para venda (https://www.zaxogroup.com/).

Ferramenta gratuita para análise do mercado cripto brasileiro

@ A Bity, uma das principais corretoras de criptomoedas do Brasil, acaba de lançar o Biscoint Monitor, uma nova ferramenta gratuita que visa oferecer uma análise detalhada do mercado cripto brasileiro. A plataforma, desenvolvida com base nos dados do Biscoint.io, um comparador de preços que fornece informações abrangentes sobre os principais ativos digitais, como Bitcoin, Ethereum e USDT, é acessível gratuitamente através da URL monitor.biscoint.io. O Biscoint Monitor é uma plataforma interativa e personalizável, permitindo que os usuários filtrem e ajustem as informações de acordo com suas necessidades específicas.

Empresas & Negócios **José Hamilton Mancuso (1936/2017)** **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Quase R$ 5 bilhões do fundo do pré-sal vão para empresas gaúchas

O BNDES aprovou cerca de um terço dos R$ 15 bilhões do Fundo Social que foram disponibilizados pelo Programa BNDES Emergencial para o Rio Grande do Sul

Ao todo, foram aprovados R$ 4,8 bilhões até 5 de agosto, em mais de 2.680 operações. Mais de 80% dos recursos aprovados foram para pequenas e médias empresas. O Programa atende empresas e empreendedores de áreas afetadas pelos eventos climáticos extremos, desde que tenham sofrido perdas materiais decorrentes da tragédia.

O Fundo Social foi criado em 2010, com recursos que vêm da exploração e produção de petróleo e gás natural em áreas do pré-sal. Os R$ 15 bilhões do Fundo Social são divididos em dois orçamentos: R$ 7,85 bilhões para apoio direto às empresas com faturamento superior a R$ 300 milhões e R$ 7,159 bilhões para apoio indireto, por meio da rede parceira de bancos privados, públicos, cooperativas de crédito e outros agentes financeiros que atuam no estado.



Gustavo Mansur/Palácio Piratini.

Mais de 80% dos recursos aprovados foram para pequenas e médias empresas.

Dos R$ 7,1 bilhões para micro, pequenas e médias, foram executados cerca de R$ 4,3 bilhões, ou seja, mais de 60% do orçamento previsto, sendo o maior beneficiário o setor de comércio e serviços. Em relação às operações diretas, o banco também aprovou diversas operações no setor de infraestrutura para estimular a retomada e reconstrução do estado nos setores de energia e transporte, por rodovias e aeroportos.

A maior parte dos recursos do programa é destinada à linha de crédito para Capital de Giro. Foram aprovados aproximadamente R$ 4,1 bilhões de crédito emergencial para suprir as necessidades imediatas de liquidez das empresas gaúchas. Com esses recursos, foi possivel às empresas pagar salários, comprar insumos, quitar fornecedores e manter empregos. Para a linha de crédito Máquinas e Equipamentos foram aprovados R$ 623 milhões. Já para a linha de Investimento e Reconstrução teve mais de R$ 86,5 milhões aprovados. O BNDES mobilizou um total de R$ 8,5 bilhões para empresas gaúchas afetadas pela tragédia climática (ABr).

Petrobras tem resultado negativo no segundo trimestre

A Petrobras teve um resultado negativo de R$ 2,6 bilhões no segundo trimestre de 2024 devido a eventos que impactaram o resultado contábil, mas com efeito residual no caixa. O principal item é a adesão da Petrobras, em junho, ao edital de contencioso tributário, "que possibilitou o encerramento de relevantes disputas judiciais envolvendo afretamentos de embarcações ou plataformas e seus respectivos contratos de prestação de serviços".

Segundo a presidente da estatal, Magda Chambriard, o nível de endividamento também ficou dentro do previsto e a empresa apresentou relevante geração de caixa, que demonstra "o quanto de valor podemos gerar com nossas operações. Com bom fluxo de caixa e dívida baixa, estamos investindo na nossa produção de petróleo, gás e derivados, na reposição de reservas e na transição energética, de modo a garantir a sustentabilidade da Petrobras no longo prazo". A Petrobras informou que teve forte geração de caixa no segundo trimestre, registrando Fluxo de Caixa Operacional de R$ 47,2 bilhões, superior ao observado no primeiro trimestre. O fluxo de caixa é um indicador da capacidade da companhia de gerar recursos a partir de suas operações regulares e é um índice relevante para avaliar o desempenho de uma empresa.

"No mesmo período, a dívida bruta da Petrobras apresentou queda de cerca de US$ 2,2 bilhões, o equivalente a 3,6%, em comparação ao trimestre anterior, atingindo US$ 59,6 bilhões. A dívida financeira diminuiu cerca de US$ 1,4 bilhão, o equivalente a 5,1%, para US$ 26,3 bilhões, o menor nível desde 2008". A companhia informou que, apesar do resultado negativo no segundo semestre, vai pagar dividendos aos acionistas (ABr).

Concurso Nacional Unificado: aumentam as chances de convocação

São mais de 2,1 milhões de candidatos concorrendo a uma das 6.640 vagas abertas pelo Concurso Nacional Unificado (CNU). Parece pouca vaga para tanto concorrente, mas o Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos já avisou: vai formar um banco com o nome dos aprovados em lista de espera. Esse banco terá o dobro de vagas imediatas para cada um dos oito blocos. Por exemplo, no Bloco 7, serão convocados 1.748 aprovados e outros 3.496 ficam nesse banco.

No total, serão mais de 13 mil classificados nessa lista de espera, aumentando as chances de convocação. Quem não tiver nota suficiente para passar na primeira opção de cargo, mesmo que tenha nota mínima para o segundo cargo prioritário, vai continuar no banco de candidatos para a primeira opção. Pode ser chamado depois, ainda que já tenha assumido a segunda opção. As contratações poderão ser feitas a cada seis meses ou de acordo com a necessidade.

E se o aprovado assumir uma vaga temporária, fica no cadastro aguardando uma vaga efetiva, sem perder a classificação. As provas do CNU serão aplicadas no próximo domingo (18), pela manhã e à tarde. As informações estão no cartão de confirmação, que já está disponível em: (https://cpnu.cesgranrio.org.br/login) - (ABr).

Biles e Rebeca: a importância de uma concorrência de alto nível

Marília Cardoso (*)

Quem não se emocionou com a disputa acirrada entre as brilhantes ginastas Simone Biles e Rebeca Andrade?

Muito além da técnica, as atletas esbanjaram maturidade e profissionalismo que ultrapassaram qualquer limite das arenas de competição. Lições que podem – e devem – ser levadas aos negócios. Este movimento nos faz lembrar o período do Renascimento, que marcou a transição da Idade Média para a Idade Moderna, ocorrendo aproximadamente entre os séculos XIV e XVI.

Foi um momento de grande efervescência cultural, artística, científica e filosófica na Europa, especialmente na Itália. Ali, quatro grandes artistas chamaram a atenção: Leonardo da Vinci, Donatello, Rafael e Michelangelo. Leonardo, que foi eternizado por obras como Monalisa e A Última Ceia, foi reconhecido também como inventor, arquiteto, músico e cientista, tendo realizado grandes feitos dentro dessas áreas. Michelangelo também foi um artista completo, destacando-se como escultor, pintor, arquiteto e poeta. Suas obras mais famosas incluem a escultura de Davi, o teto da Capela Sistina e o projeto da Basílica de São Pedro.

Donatello concentrou suas obras no ramo das esculturas e Rafael ficou conhecido por sua habilidade em criar composições harmoniosas e figuras delicadas. Suas Madonas e as pinturas das Estâncias do Vaticano são exemplos dessa maestria. Todos são contemporâneos, tendo vivido na mesma região praticamente na mesma época. O nível de habilidade era tão alto que um tentava superar o outro, elevando cada vez mais o nível de suas produções artísticas.

Mais do que inspirar, um desafiava o outro, fazendo com que a "régua" ficasse cada vez mais alta. Os artistas se tornaram tão icônicos que, em 1980, eles se tornaram personagens do famoso desenho As Tartarugas Ninja, que foram expostas a uma substância mutante, que as transformou em humanoides inteligentes que protegiam a cidade de Nova York contra diversos vilões.

O mesmo exemplo de brilhantismo pôde ser percebido na música. Mozart, Haydn e Beethoven, viveram na Áustria, durante o período clássico, no século XVIII. Estes artistas inspiraram muitos outros nos séculos XIX e início do XX, tendo entre figuras destacadas Chopin, que também viveu na Áustria, Liszt, nascido na Hungria, e Wagner, da Alemanha, tendo todos passado a maior parte da vida na Europa Central. Mais uma prova de que alto nível, gera alto nível.

Mais recentemente, a rivalidade entre Steve Jobs e Bill Gates, os líderes da Apple e da Microsoft, respectivamente, ajudou a moldar o cenário tecnológico como conhecemos hoje. Jobs era um perfeccionista que buscava criar produtos esteticamente atraentes e com uma experiência de usuário diferenciada. Já Gates, era um estrategista focado em tornar os computadores acessíveis ao maior número de pessoas.

A competição entre eles impulsionou a inovação na indústria da tecnologia, levando ao desenvolvimento de produtos cada vez mais sofisticados e intuitivos. A disputa contribuiu para a popularização dos computadores e dispositivos móveis, tornando a tecnologia parte do dia a dia de bilhões de pessoas. A história vem sendo retratada em filmes, documentários e livros, mostrando o quanto a concorrência é importante para elevar o patamar de todo um segmento de mercado.

Sendo assim, se sua empresa tem um concorrente que mais parece uma pedra no seu sapato, agradeça! Em vez de reclamar e se lamentar, entenda que essa é uma ótima oportunidade para que você e seu time se desafiem cada dia mais para entregar sempre o melhor aos clientes. Mar calmo nunca fez bom marinheiro. Quanto mais disputado for seu segmento, maiores serão as oportunidades de inovar. Clientes infiéis e exigentes sempre apresentam críticas construtivas que servem como molas propulsoras para levar seu negócio sempre adiante.

Agradeça, agradeça, agradeça. No fim, assim como na disputa entre Simone e Rebeca, quem ganha é o público.

(*)- É sócia fundadora da PALAS, consultoria pioneira na ISO de inovação (www.isodeinovacao.com.br).



A – RV para Inclusão

A Alstom Foundation, em parceria com o Instituto Jô Clemente, anuncia a inauguração do espaço dedicado ao projeto "Realidade Virtual para Inclusão". A iniciativa utiliza Realidade Virtual para simular ambientes reais e oferecer treinamento prático para pessoas com Deficiência Intelectual e Transtorno do Espectro Autista. O projeto objetiva ajudar a desenvolver habilidades essenciais para que possam navegar em suas comunidades e usar o transporte público com confiança e autonomia. Desenvolvido pelo Laboratório de Sistemas Integráveis Tecnológico, com apoio da USP, o novo espaço de treinamento fica na sede do Instituto Jô Clemente, na Vila Clementino, em São Paulo.

B – Encontro de Advogados

Entre os próximos dias 29 e 31, no Convention Center, em Campos do Jordão, acontece o Encontro Anual AASP – Associação dos Advogados - que reunirá profissionais renomados, especialistas em Direito, juristas, Ministros, Desembargadores e advogados de todo o Brasil. Uma programação intensa, definida criteriosamente a fim de promover um espaço estimulante de aprendizados e compartilhamento de ideias sobre os tópicos mais relevantes da atualidade. Apresentações, conferências e debates sobre temas como Reforma Tributária, Garantias e Falências, Direito Probatório, Direito Público, entre outros. Mais informações e inscrições: (https://encontroanual.aasp.org.br/.

C – Inserção no Mercado

No dias 17 e 18 de setembro, a Egalite, startup especializada na inclusão de pessoas com deficiência, realiza a 5ª Edição da maior feira online e gratuita de empregabilidade para o público PcD. A expectativa é oferecer 5 mil vagas em companhias como EY, GPA, M Dias Branco, Nivea, Sercom Digital, Siemens Healthiness, Vivo e Zurich, entre outros. Os postos de trabalho são em diferentes áreas, além de níveis, cargos e modelos de trabalho distintos. A feira conecta, por meio de plataforma digital e consultoria de diversidade, os públicos e atua diretamente no combate ao preconceito no mercado de trabalho, capacitando as empresas e atribuindo protagonismo profissional às pessoas com deficiência. Mais informações: (https://incluipcd.com.br/).

D – Conteúdo de Realidades

A Secretaria da Cultura, Economia e Indústria Criativas de São Paulo prorrogou, até o próximo dia 19, as inscrições para o edital de conteúdo de realidades - Realidade Virtual (VR), Realidade Aumentada (AR) e Realidade Mista (MR) -, do Fomento CultSP. O edital premia, ao todo, 30 propostas, sendo 10 projetos em cada um dos três módulos. O investimento para cada projeto selecionado será de R$ 75 mil para AR, R$ 100 mil para VR 360 e R$ 200 mil para VR – MR. Para realizar inscrição, que é gratuita, basta acessar o site (www.fomento.sp.gov.br). O edital completo está disponível no site (www.proac.sp.gov.br).

E – Semana da Diversidade

A Volkswagen do Brasil convida o público em geral a participar de sua Semana da Diversidade "Semear respeito. Colher inclusão", entre os próximos dias 12 e 16. Serão cinco lives, uma por dia, para conectar as pessoas a temas fundamentais da pauta de Diversidade & Inclusão. Em sua 5ª edição, a Semana da Diversidade Volkswagen é aberta ao público pela 1ª vez, estendendo para fora da empresa seu compromisso com as pessoas. Nas edições anteriores, o evento foi direcionado aos colaboradores. Para participar, não é necessário se inscrever. Basta clicar no link: (https://semanadadiversidadevw.linci.app/login) que é válido para todos os webinars.

F – Fórum de Manufatura

Com o tema "Manufatura estratégica: IA, modelos preditivos e analíticos e pessoas no centro da digitalização, impulsionando a indústria brasileira", o 8º Fórum de Manufatura, o principal evento do setor, será realizado nos próximos dias 26 e 27, no Novotel São Paulo Center Norte, com o objetivo de disseminar a informação e a ampliar o conhecimento para melhor performance do setor. Apresentará cases e debates sobre excelência operacional, transformação digital, novas tecnologias, analytics, liderança e capacitação, ESG e sustentabilidade, entre outros. Inscrições e mais informações: (www.forumdemanufatura.com.br).

G – Jovens Talentos

Estão abertas as inscrições para o Programa Trainee Saint-Gobain 2025, no qual jovens talentos podem se candidatar para trabalhar na multinacional francesa líder em soluções para construção leve e sustentável. São disponibilizadas 22 vagas nas mais diferentes áreas: Industrial, Comercial, Finanças, Marketing, Compras, Supply Chain, Recursos Humanos e Departamento Técnico. O programa tem a duração de 18 meses, sendo 12 meses de programa e seis meses de pós-programa. As inscrições seguem até 19 de setembro no site: (https://traineesaintgobain.com/).

H – Propriedade Intelectual

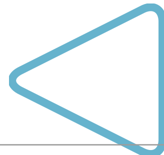
A Associação Brasileira da Propriedade Intelectual (ABPI) traz o seu tradicional Congresso Internacional da Propriedade Intelectual para Pernambuco. A 44ª edição do evento, o maior do gênero na América Latina, será realizada em Porto de Galinhas, nos próximos dias 12 e 13. As plenárias, os paineis e os oito table topics foram organizados em torno do eixo temático "Acelerando para o Futuro: Propriedade Intelectual e Ética frente às Novas Tecnologias". Temas como regulação da IA no Brasil, impacto da IA na criação de conteúdo, proteção de criações e invenções geradas por IA, estão entre os destaques. Mais informações no site (www.2024congresso.abpi.org.br/inscricoes).

I – Profissionais 50 +

Entre os próximos dias 14 e 16, no campus da UNIP Paraíso, em São Paulo, com transmissão ao vivo, acontece a sétima edição do MaturiFest, maior festival de trabalho e empreendedorismo para profissionais acima dos 50 anos. Aborda uma ampla variedade de temas relevantes, como longevidade e Blue Zones, mudanças e reinvenções de carreira, empresas Age-Friendly do Brasil e do exterior, relações intergeracionais no trabalho, empreendedorismo após os 50, novas formas de trabalho e futuro do trabalho, envelhecimento saudável e bem-estar, maturidade feminina e combate ao etarismo, entre outras. Mais informações: (www.maturifest.com).

J – Mercado Financeiro

Nos próximos dias 21 e 22, será realizado o CONECTA ABBC 2024, evento sobre inovação em negócios para o setor financeiro organizado pela Associação Brasileira de Bancos. Em sua 3ª edição, a programação do primeiro dia será online, com diversos painéis de debates, das 9h às 18h, e presencial no segundo dia, no Teatro do CIEE, em São Paulo, das 14h às 20h30. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas pelo site (www.conectaabbc.com.br). Entre os temas em discussão estarão inteligência artificial, Drex, tokenização, Pix, prevenção e combate a fraudes, principalidade e hiperpersonalização dos clientes entre outros.



Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)

Dietoterapia Chinesa Kan Li: Alimentos pela medicina chinesa – Vol 1

Prof. Reginaldo de Carvalho Silva Filho, Profa. Fabiana Conte, Prof. Jorge Rebello e Profa. Carla Cristina Janjacomo - EBMC – Numa edição maravilhosa, muito bem ilustrada, os quatro renomados mestres, também da arte gastronômica chinesa, voltada principalmente para curar ou atenuar problemas de saúde, conseguem sem rodeios, ministrar verdadeiros e valiosíssimos conhecimentos sob a égide de milenares conhecimentos. Conseguem a proeza de fazer uma eficaz adaptação para os dias e costumes atuais, sem menosprezar a já propalada milenaridade. O leitor entenderá e destarte, conseguirá montar seu próprio cardápio, sem problemas, antes, com requintes quase profissionais. Voltado para terapeutas da medicina chinesa que desejem ampliar seu universo de atuação, ou mesmo para leigos interessados. Muito bom!!

Amor Pode Vazar Mamãe?

Luiza Torres, Mikaela Roberto – Fernanda Macedo (Ilustr) – Arteirinha – Garoto sentiu-se humilhado quando seus coleguinhas de escola perceberam o "risquinho" que tinha no peito e naturalmente partiram para gozação. Manifestou-se chateado para sua mãe. A explicação que sua mãe oferece para tratar o delicado assunto é de uma singeleza impar. Emocionante! Consegue real e definitivamente fazer uma bela limonada com um só limão . O garoto antes "bullyingnado" passou a mostrar sua cicatriz com orgulho e bradava, em alto e bom som, que o amor deu-lhe a vida. Pais e responsáveis devem ler para seus infantes. Uma terna demonstração de afetuoso carinho, propiciando necessária e intensa inclusão.

Marcas com propósito têm impacto mais positivo na percepção dos clientes

Existiu um momento em que a publicidade era feita apenas para vender. Hoje, essa área da comunicação é uma verdadeira ciência capaz de dialogar com os desejos e as necessidades mais profundas dos clientes

Na era em que o consumo e a consciência ambiental andam lado a lado, as campanhas publicitárias vêm se alinhando cada vez mais com um pilar indispensável: o propósito. É através da identificação com seus valores que as marcas têm conquistado uma nova e duradoura fatia do mercado. Os números mostram que vale a pena se dedicar a estabelecer uma identidade para além das vendas.



Shutthiphong Chandaeng_CANVA

De acordo com um estudo da Nielsen, 66% dos consumidores estão dispostos a pagar mais por produtos e serviços de empresas comprometidas com impactos sociais e ambientais. Esse dado evidencia a crescente demanda por um marketing que abraça causas relevantes. Ana Celina Bueno, sócia e fundadora das agências Acesso e Develop Live e especialista em marketing com mais de 20 anos de experiência, aponta a necessidade de uma comunicação que dialogue com temas importantes para o consumidor.

"As marcas precisam entender que o cliente atual busca mais do que apenas um produto. Ele quer se identificar com os valores da marca e ver um compromisso genuíno com as causas que importam. Isso cria uma conexão emocional e fortalece a lealdade do cliente", explica.

- **A intencionalidade na publicidade -** O propósito em campanhas publicitárias é mais do que um simples slogan. É uma filosofia que orienta todas as ações da marca, desde a concepção do produto até a comunicação com o público. As campanhas que possuem esta definição clara conseguem se destacar em um mercado saturado, criando um diferencial competitivo.

Se até pouco tempo atrás, lemas como o clássico "compre, compre, compre" eram eficazes, atualmente é preciso que o cliente alinhe suas expectativas e identidade com as da marca. Em um mundo de varejo na internet, as escolhas são, também, emocionais. A definição do "poder de compra" deixa o cliente cada vez mais em posição proativa, de colocar seu dinheiro nas mãos de quem irá transformá-lo em impactos positivos.

Indo muito além das frases de efeito, o propósito é comunicado de várias formas. "O diálogo com o cliente acontece desde a embalagem do produto, passando pela maneira como a empresa se porta nas redes sociais até ações que saem do virtual para o mundo real, como a presença em eventos de relevância social e cultural", exemplifica Ana Celina.

- **Impacto a perder de vista** - O propósito na publicidade não é uma tendência passageira. Estudos mostram que marcas com ideais bem definidos tendem a ter um desempenho melhor no longo prazo. Elas constroem uma base de clientes mais fiel e conseguem se adaptar melhor às mudanças do mercado.

Assim, fica evidente que colocar o propósito no centro das campanhas publicitárias não é meramente uma escolha ética, mas também uma estratégia de negócio inteligente. As marcas que adotam essa filosofia estão preparadas para enfrentar os desafios do mercado moderno e construir um relacionamento duradouro e positivo com seus consumidores.

Ana Celina lembra que uma empresa que alinha seus objetivos sociais e ambientais aos dos clientes está ciente da necessidade de estar à frente de seu tempo. "Investir em campanhas de propósito é investir no futuro da marca. É uma estratégia que traz retornos sustentáveis e ajuda a construir um mundo melhor. As marcas que entendem isso estão na vanguarda do mercado, e nunca é tarde demais para começar", conclui a especialista. - Fonte e outras informações: (https://acessocomunicacao.com/).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
Distrito de Jardim São Luís
Drª. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **MATHEUS LIMOEIRO COSTA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 20/02/1998, promotor de vendas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Joaquim da Costa Neto e de Mary Limoeiro de Barros; A pretendente: **MILENA ROLDÃO DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 26/10/2001, operadora de máquina, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Luiz Souza da Silva e de Celeste Roldão de Souza.

O pretendente: **VALDECI MARCIANO DE JESUS,** brasileiro, divorciado, nascido aos 22/03/1988, motorista, natural de Barueri - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Pedro Paulo Sousa de Jesus e de Vanda Maria Marciano de Jesus; A pretendente: **TAMIRES SOUSA SANTANA,** brasileira, solteira, nascida aos 19/03/2002, assistente jurídica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adilson Cavalcanti Santana e de Roseneide Sousa Silva Santana.

O pretendente: **PAULO HENRIQUE RODRIGUES SOUZA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 08/07/2001, porteiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Alexsandro da Silva Souza e de Celi Rodrigues Rosa; A pretendente: **VITÓRIA APARECIDA DOS SANTOS SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 01/03/2004, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Nascimento de Jesus dos Santos e de Maria Cristina Romão da Silva.

O pretendente: **DARLAN RAFAEL FERREIRA COELHO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 05/07/1997, taxista, natural de Rio de Janeiro - RJ, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Volnei Rosa Coelho e de Maria de Fatima Ferreira de Melo; A pretendente: **MARIANA DA SILVA LONGO,** brasileira, solteira, nascida aos 03/06/1994, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aldair Longo e de Edna Regina da Silva Longo.

O pretendente: **RODRIGO DE SOUSA GUIMARÃES,** brasileiro, divorciado, nascido aos 07/03/1981, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Wylcio de Araujo Guimarães e de Ilze de Sousa Guimarães; A pretendente: **MONALIZA APARECIDA SILVA ESTEVAM,** brasileira, solteira, nascida aos 19/07/1995, psicóloga, natural de Mogi das Cruzes - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Márcio Estevam e de Patrícia Aparecida da Silva Estevam.

O pretendente: **ARNALDO DOS SANTOS ALMEIDA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 15/12/1976, mestre de obra, natural de São Mateus - ES, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adilson Costa de Almeida e de Noemia dos Santos Almeida; A pretendente: **GILMARA LOPES DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 12/06/1977, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Lopes da Silva e de Regina da Silva.

O pretendente: **ISMAEL DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 17/03/1996, cozinheiro, natural de Itapecerica da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria Rainha da Paz Santos; A pretendente: **GLEICE RAMOS DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 02/12/2000, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Alexandre Ramos da Silva e de Janete Joaquim da Silva.

O pretendente: **LUIZ CARLOS DE OLIVEIRA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 02/05/1964, aposentado, natural de Embu - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Dorival de Oliveira e de Maria de Lurdes Gomes de Oliveira; A pretendente: **DENIZI APARECIDA FERREIRA,** brasileira, solteira, nascida aos 14/09/1965, do lar, natural de Osasco - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Francisco Ferreira e de Laura Madalena Ferreira.

O pretendente: **RAFAEL TEIXEIRA DE OLIVEIRA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 12/12/1988, analista de facilities, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Osmar Geraldo de Oliveira e de Maria Barbosa Teixeira de Oliveira; A pretendente: **NAILLA AURELIANO FRANÇA,** brasileira, solteira, nascida aos 07/04/1992, assistente financeira pleno, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eloi Mauricio de França e de Rita de Cassia Aureliano de França.

O pretendente: **MARCOS HENRIQUE BATISTA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 22/07/2002, ajudante geral, natural de Guarulhos - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Elias Batista e de Maria Josileide da Silva Batista; A pretendente: **ESTHEFANY DE OLIVEIRA CORREIA,** brasileira, solteira, nascida aos 09/04/2001, estagiária, natural de Itapecerica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio dos Santos Correia e de Paula Renata Ribeiro de Oliveira.

O pretendente: **FÁBIO MACHADO DO AMARAL,** brasileiro, divorciado, nascido aos 11/02/1976, produtor de aúdio, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ozias Pinto do Amaral e de Maria Marlene Machado do Amaral; A pretendente: **ALINE CRISTINA PINTO,** brasileira, divorciada, nascida aos 18/12/1991, corretora de imovéis, natural de Guaraciaba - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Geraldo Gomes Pinto e de Cleusa Maria de Oliveira Pinto.

O pretendente: **DANIEL SOARES FERREIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 05/10/1983, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel Messias Ferreira e de Alaide Soares do Carmo; A pretendente: **MAGDA MOURA ALMEIDA,** brasileira, divorciada, nascida aos 09/09/1993, operadora de caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Pedro Francisco de Almeida e de Maria Vilma de Moura Almeida.

O pretendente: **EDMÁRIO PEIXOTO FONSÊCA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 15/01/1971, pedreiro, natural de Sapeaçu - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Eli Peixoto Fonsêca e de Floriano Gonçalves Fonsêca; A pretendente: **ELZA DOS SANTOS FONSÊCA,** brasileira, solteira, nascida aos 09/02/1974, de serviços domésticos, natural de Sapeaçu - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Pedro dos Santos Fonsêca e de Estelita Albano dos Santos.

O pretendente: **RUBENS LIRA DA COSTA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 31/12/1992, pintor de construção civil, natural de Recife - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Roberval Beco da Costa e de Ana Goretth Silva de Lira; A pretendente: **STHEPHANY NAYARA MARTINES CORTEZ,** brasileira, divorciada, nascida aos 06/03/1995, vigilante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sandro de Lima Cortez e de Marcia Martines.

O pretendente: **VINÍCIUS DE OLIVEIRA CUSTÓDIO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 22/03/1987, auxiliar de serviços gerais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Silvia de Oliveira Custódio; A pretendente: **LUCIANA AUXILIADORA TEODORO,** brasileira, divorciada, nascida aos 24/05/1973, banhista de animais domésticos, natural de Santa Bárbara - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Efigenio Teodoro e de Nely Correa Teodoro.

O pretendente: **ANDRÉ SILVA DE OLIVEIRA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 27/08/1989, ajudante geral, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Farias de Oliveira e de Nadia Maria da Silva; A pretendente: **GABRIELA DAS DORES,** brasileira, divorciada, nascida aos 01/10/1988, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Lúcia Helena das Dores.

O pretendente: **DIEGO THADEU DOS SANTOS GRANGEIRO LIMA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 02/03/1991, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luciano Ortega de Lima e de Flavia dos Santos Grangeiro Lima; A pretendente: **TAIS GOMES DA COSTA DIAS,** brasileira, solteira, nascida aos 12/11/1996, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Norberto da Costa Dias e de Sandra Regina Gomes Silva.

O pretendente: **ALEXSANDRO ALVES DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 09/01/2001, operador CNC, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joelson da Silva Costa e de Maria dos Remedios Alves Martins; A pretendente: **NICOLY DA SILVA CAVALCANTI,** brasileira, solteira, nascida aos 19/07/2003, atendente de telemarketing, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valdemar Cavalcanti e de Zenilda Jesus da Silva.

O pretendente: **ROBERTO ZITO SARAIVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 06/10/1987, frentista caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Zito José Saraiva e de Valdete Alves Lima Saraiva; A pretendente: **VALDIRENE DA SILVA ALMEIDA,** brasileira, solteira, nascida aos 02/02/1978, auxiliar administrativa, natural de Pavão - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adilson Batista de Almeida e de Mercês Soares da Silva Almeida.

O pretendente: **JHONNE SAMPAIO DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 06/07/1991, mecânico de elevador, natural de Mucuri - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Joel Rocha dos Santos e de Maria do Socorro Sampaio; A pretendente: **ANA PAULA DE ARAUJO DE BARROS,** brasileira, solteira, nascida aos 19/11/1988, operadora de caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Alberto de Barros e de Maria Valdeci de Araujo.

O pretendente: **FRANCINARDO SANTOS DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 30/04/1995, barman, natural de Trairi - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Matias da Silva e de Artenise Almeida dos Santos; A pretendente: **KAMYLE CARVALHO LIMA,** brasileira, solteira, nascida aos 25/09/2003, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Cerqueira Lima Neto e de Rosely Carvalho da Silva.

O pretendente: **JOSÉ FERNANDO DA SILVA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 07/01/1982, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Ponciano da Silva e de Madalena Pereira da Silva; A pretendente: **RAFAELA CRISTINA DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 04/08/1988, auxiliar de coordenação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valéria Aparecida da Silva.

O pretendente: **RICARDO BERNARDES ALVES,** brasileiro, divorciado, nascido aos 13/09/1977, motorista de aplicativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Antonio Alves e de Hilda Bernardes Alves; A pretendente: **CRISTIANE FIUZA DE AZEVEDO,** brasileira, solteira, nascida aos 31/05/1979, técnica de laboratório, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ervaldo Pereira de Azevedo e de Maria Aparecida Fiuza de Azevedo.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **TIAGO RODRIGUES DE SOUZA,** profissão: enfermeiro, estado civil: divorciado, naturalidade: em São Bernardo do Campo, SP, data-nascimento: 13/04/1985, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jose Carlos de Souza e de Raquel Rodrigues de Souza. A pretendente: **STELA FREIRES DA SILVA,** profissão: assistente administrativa, estado civil: divorciada, naturalidade: em São Vicente, SP, data-nascimento: 04/11/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio Borges da Silva e de Maria de Fatima Freires da Silva.

O pretendente: **WILSON ROBERTO NOVAIS JÚNIOR,** profissão: analista de preços, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Vila Maria, SP, data-nascimento: 21/06/1998, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Wilson Roberto Novais e de Maria de Lourdes Tenorio Novais. A pretendente: **AMANDA RAMOS DE MEDEIROS,** profissão: analista de RH, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Belenzinho, SP, data-nascimento: 08/04/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sergio Gomes de Medeiros e de Célia Ramos de Jesus Medeiros.

O pretendente: **DIEGO DE SOUZA OLIVEIRA,** profissão: conferente, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 24/08/2001, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jose Edmilson de Oliveira e de Roseli Ferreira de Souza Oliveira. A pretendente: **EDNA PALMIRA DA SILVA,** profissão: operadora de caixa, estado civil: solteira, naturalidade: em Maceió, AL, data-nascimento: 16/08/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Edmilson da Silva e de Givonete Gomes da Silva.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Luizacred S.A. Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento

CNPJ 02.206.577/0001-80 NIRE 35300152239

ATA SUMÁRIA DA REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DE 02 DE AGOSTO DE 2024

DATA, HORA E LOCAL: Em 02.08.2024, às 07h30, na sede social da **LUIZACRED S.A. SOCIEDADE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO** ("**Companhia**"), situada na Rua Maria Prestes Maia, 300, Sala 5A, Carandiru, São Paulo (SP). **CONVOCAÇÃO:** Dispensada a convocação, tendo em vista a presença da totalidade dos membros do conselho de administração, conforme previsto no §1º do art. 13 do Estatuto Social. **QUORUM:** Totalidade dos membros eleitos. Os membros do conselho de administração participaram da reunião remotamente, conforme previsto no §6º do art. 13 do Estatuto Social. **COMPOSIÇÃO DA MESA**: Sr. Carlos Renato Donzelli, na qualidade de Presidente, e o Sr. Rodrigo Andre Leiras Carneiro, na qualidade de Secretário. **ORDEM DO DIA:** Nos termos do artigo 11, item (m) do Estatuto Social da Companhia, exame, discussão e votação da proposta de celebração do "*Instrumento Particular de Alienação Fiduciária de Ações e Outras Avenças*" entre a Magazine Luiza S.A. (CNPJ nº 47.960.950/0001-21), na qualidade de alienante fiduciante ("**Alienante Fiduciante**"), o Agente Fiduciário (conforme abaixo definido), na qualidade de representante dos Debenturistas (conforme abaixo definido) e a Companhia, na qualidade de interveniente anuente ("**Contrato de Alienação Fiduciária**"), para a constituição, formalização e outorga, em caráter irrevogável e irretratável, em favor dos Debenturistas, de alienação fiduciária **(a)** das ações de emissão da Companhia, subscritas e integralizadas pela Alienante Fiduciante, representativas, na data de assinatura do Contrato de Alienação Fiduciária, de 50% (cinquenta por cento) do capital social da Companhia, conforme detalhamento a ser previsto no Contrato de Alienação Fiduciária, incluindo aquelas que, a partir da data de assinatura do Contrato de Alienação Fiduciária, vierem a ser subscritas, recebidas, conferidas, adquiridas e/ou sob qualquer forma detidas pela Alienante Fiduciante, a qualquer título ("**Ações**" e "**Participação Societária**", respectivamente), conforme a ser indicado no Contrato de Alienação Fiduciária; e **(b)** de quaisquer novas Ações subscritas pela Alienante Fiduciante no capital social da Companhia (sendo todos os bens e direitos aqui referidos em conjunto denominados "**Ativos Adicionais**" e, em conjunto com Ações, "**Bens Alienados Fiduciariamente**" e "**Alienação Fiduciária**", respectivamente), em garantia do fiel, pontual e integral pagamento das obrigações pecuniárias assumidas pela Alienante Fiduciante, presentes e futuras, principais e acessórias, no âmbito da 12ª (décima segunda) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie com garantia real, em série única, para distribuição pública, em rito de registro automático, da Alienante Fiduciante ("**Debêntures**"), no valor de R$300.000.000,00 (trezentos milhões de reais), na Data de Emissão (conforme definida na Escritura de Emissão) (conforme abaixo definida) ("**Emissão**"), com prazo de vencimento de 730 (setecentos e trinta) dias contados da Data de Emissão, e juros remuneratórios correspondentes à variação acumulada de 100% (cem por cento) das taxas médias diárias dos DI - Depósitos Interfinanceiros de um dia, "*over* extra-grupo", expressas na forma percentual ao ano, base 252 (duzentos e cinquenta e dois) Dias Úteis, calculadas e divulgadas diariamente pela B3, no informativo diário disponível em sua página na Internet (http://www.b3.com.br), acrescida de um *spread* ou sobretaxa de 2,50% (dois inteiros e cinquenta centésimos por cento) ao ano, base 252 (duzentos e cinquenta e dois) Dias Úteis ("**Remuneração**"), calculada de forma exponencial e cumulativa *pro rata temporis* por Dias Úteis decorridos, incidentes sobre o Valor Nominal Unitário (conforme definido na escritura de emissão) das Debêntures (ou sobre o saldo do Valor Nominal Unitário das Debêntures), desde a Data de Início da Rentabilidade (conforme definido na escritura de emissão), ou Data de Pagamento da Remuneração das Debêntures (conforme definido na escritura de emissão) imediatamente anterior (inclusive) até a data de pagamento da Remuneração em questão, a data de vencimento antecipado em decorrência de um Evento de Vencimento Antecipado (conforme definido na escritura de emissão) ou data de um eventual resgate antecipado, o que ocorrer primeiro, de acordo com a fórmula a ser prevista na Escritura de Emissão, as quais serão objeto de oferta pública de distribuição, em rito de registro automático, nos termos da Lei nº 6.385, de 07 de dezembro de 1976, conforme alterada, do artigo 26, inciso V, alínea (a) da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários nº 160, de 13 de julho de 2022, conforme alterada, e das demais disposições legais aplicáveis ("**Oferta**"), decorrentes do "*Instrumento Particular de Escritura da 12ª (Décima Segunda) Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, da Espécie com Garantia Real, em Série Única, para Distribuição Pública, em Rito de Registro Automático, da Magazine Luiza S.A.*" entre a Alienante Fiduciante e a **PENTÁGONO S.A. DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS**, na qualidade de representante dos titulares das Debêntures ("**Debenturistas**" e "**Agente Fiduciário**" e "**Escritura de Emissão**", respectivamente), incluindo, mas não se limitando, à obrigação de pagar Remuneração, Encargos Moratórios (conforme definido na escritura de emissão), amortização, e demais despesas devidas aos Debenturistas e ao Agente Fiduciário, ou em decorrência de um Evento de Vencimento Antecipado, do saldo do Valor Nominal Unitário das Debêntures devido pela Alienante Fiduciante, incluindo honorários dos prestadores de serviços contratados no âmbito da emissão das Debêntures, de quaisquer indenizações, e quaisquer custas e despesas judiciais e com honorários advocatícios incorridos na proteção dos interesses dos Debenturistas, bem como despesas, custos, encargos, tributos, reembolsos ou indenizações, bem como as obrigações relativas ao Banco Liquidante (conforme definido na escritura de emissão), ao Escriturador (conforme definido na escritura de emissão), à B3 (conforme definido na escritura de emissão), ao Agente Fiduciário e demais prestadores de serviço envolvidos na Emissão, bem como honorários do Agente Fiduciário e despesas judiciais e extrajudiciais comprovadamente incorridas pelo Agente Fiduciário ou Debenturistas, inclusive, na constituição, formalização, execução e/ou excussão da Garantia Real prevista na Escritura de Emissão e no Contrato de Alienação Fiduciária ("**Obrigações Garantidas**"); **(ii)** autorização aos Diretores da Companhia, demais representantes legais e/ou seus respectivos mandatários, inclusive procuradores, a praticar todos os atos e adotar todas as medidas necessárias à formalização do Contrato de Alienação Fiduciária, incluindo, mas não se limitando à negociação, estruturação e celebração de todos os instrumentos, respectivos aditamentos e quaisquer outros documentos relacionados ao Contrato de Alienação Fiduciária; e **(iii)** ratificação de todos os atos já praticados pela administração da Companhia em relação às deliberações acima. **DELIBERAÇÕES:** Examinadas e debatidas as matérias constantes da Ordem do Dia, foi deliberado, por unanimidade de votos dos Conselheiros reunidos nesta Reunião do Conselho de Administração e sem quaisquer restrições: **(i)** a celebração do Contrato de Alienação Fiduciária para a constituição e formalização da Alienação Fiduciária, em garantia do fiel, pontual e integral pagamento das Obrigações Garantidas assumidas pela Alienante Fiduciante no âmbito da Emissão e da Oferta, decorrentes da Escritura de Emissão; **(ii)** autorização aos Diretores da Companhia, demais representantes legais e/ou seus respectivos mandatários, inclusive procuradores, a praticar todos os atos e adotar todas as medidas necessárias à formalização do Contrato de Alienação Fiduciária, incluindo, mas não se limitando à negociação, estruturação e celebração de todos os instrumentos, respectivos aditamentos e quaisquer outros documentos relacionados ao Contrato de Alienação Fiduciária; e **(iii)** ratificação de todos os atos já praticados pela administração da Companhia em relação às deliberações acima. **ENCERRAMENTO**: Encerrados os trabalhos, lavrou-se esta ata que, lida e aprovada por todos, foi assinada. São Paulo (SP), 02 de agosto de 2024. (aa) Carlos Renato Donzelli - Presidente; André Mauricio Geraldes Martins, Marcelo José Ferreira e Silva, Roberto Bellissimo Rodrigues, Rodrigo Andre Leiras Carneiro e Rubens Fogli Netto - Conselheiros Efetivos. Certificamos ser a presente cópia fiel da original lavrada em livro próprio. São Paulo (SP), 02 de agosto de 2024. (aa) Carlos Renato Donzelli - Presidente do Conselho de Administração; e Rodrigo Andre Leiras Carneiro - Secretário. JUCESP - Registro nº 299.755/24-1, em 08.08.2024. (a) Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

Edital de Citação Prazo de 20 dias. Processo nº 1045897-98.2018.8.26.0100. O Doutor Guilherme Madeira Dezem, MM. Juiz de Direito da 44ª VC, do Foro Central Cível, da Comarca de SP, do Estado de São Paulo, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Mariana Rodrigues de Freitas Parreira,** CPF 126.368.548-00 e a **Luiz Paulo Rodrigues de Freitas Parreiras**, CPF 126.368.538-20, que lhes fora proposta uma ação de Procedimento Comum por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando em síntese: inadimplência de obrigações contratuais referentes ao Lote 27, da Quadra BM, do loteamento Terras de Santa Cristina IV. Encontrando-se os réus em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresentem resposta. Não sendo contestada a ação, os réus serão considerados reveis, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei, sendo este Fórum localizado na Praça João Mendes, S/N, Centro, CEP 01501-900, São Paulo-SP. São Paulo, 26/07/2024.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1000606-36.2022.8.26.0003 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ªVC, do Foro Regional III-Jabaquara, Estado de SP, Dr(a) Laurence Mattos, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Sebastião da Conceição**, CPF/CNPJ 173.160.958-22, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, com o seguinte objeto: cobrança de obrigações contratuais. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 12 de junho de 2024.

Edital de Citação Prazo de 30 dias. Processo Nº 1021183-29.2022.8.26.0005 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ªVC, do Foro Regional V - São Miguel Paulista, Estado de SP, Dr(a) **Mariana Horta Greenhalgh**, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Maria Angelica da Silveira**, CPF: 04280071802, RG: 12713506 que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando em síntese que ajuizou ação de Cobrança, no valor de R$ 10.821,08, referente a taxa de conservação e melhoramentos do lote 06, da Quadra KO, do Loteamento STA Cristina - Gleba VII (atualmente denominado Riviera de Sta. Cristina XIII – Setor Marina). Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, publicado na forma da lei. Nada Mais. SP, aos 26 de julho de 2024.

bmg | Seguros BMG SEGUROS S.A. - CNPJ 19.486.258/0001-78 - NIRE 35300501080

Ata de Reunião do Conselho de Administração Realizada em 18 de Março de 2024

Data, Hora, Local: 18.03.2024, às 10hs, na sede social, na Avenida das Nações Unidas, nº 11.857, cjs. 151 e 152 – 15º andar, Edifício Nações Unidas III, São Paulo/SP. **Presenças**: Todos os membros do Conselho de Administração. **Mesa**: Presidente: Flávio Pentagna Guimarães Neto, Secretário: Jorge Lauriano Nicolai Sant'anna. **Deliberações Aprovadas**: 1. A destituição, realizada em 07.03.2024, do Sr. **Sydney de Mello Rodrigues Filho**, brasileiro, casado, engenheiro eletrônico, RG nº 104.022.785 IFPRJ, CPF/MF nº 076.287.507-02, residente e domiciliado em São Paulo/SP ao cargo de Diretor Executivo; 2. A redistribuição das responsabilidades assumidas pelos Diretores remanescentes da Companhia perante a SUSEP, em razão da destituição do Sr. Sydney, conforme descritos abaixo e consolidados no Anexo I à presente ata: 2.1. alteração das responsabilidades da **Sra. Renata Oliver Coutinho**, Diretora Vice-Presidente **de** Responsável técnico e atuarial (Circular SUSEP nº 234/2003 e Resolução CNSP nº 432/21); Responsável pelo cumprimento da Resolução CNSP nº 143/2005; e, Responsável pelo cumprimento do disposto na Resolução CNSP nº 383/2020, **para** Responsável pelos controles internos (Resolução CNSP nº 416/2020); Responsável pelo cumprimento do disposto na Lei 9.613/98 (Circulares SUSEP 234/03 e 612/2020; e, Gestor de riscos, nos termos da Resolução CNSP 416/20. 2.2. alteração das responsabilidades do Sr. **Marcio Augusto Cimiton**, Diretor Executivo **de** Responsável pela contratação e supervisão de representantes de seguros e pelos serviços por eles prestados (Resolução CNSP nº 431/21 e Carta Circular SUSEP/CGRAT n° 1/2016), **para** Responsável técnico e atuarial (Circular SUSEP nº 234/2003 e Resolução CNSP nº 432/21); Responsável pela política institucional de conduta cumprimento do disposto na Resolução CNSP nº 382/2020; Responsável pelo cumprimento do disposto na Resolução CNSP nº 383/2020; e, Responsável pela contratação e supervisão de representantes de seguros e pelos serviços por eles prestados (Resolução CNSP nº 431/21). 2.3. As responsabilidades dos **Srs Jorge Lauriano Nicolai Sant'Anna,** Diretor Executivo Presidente e **Carlos André Hermesindo da Silva,** Diretor Executivo Administrativo Financeiro, **permanecem inalteradas, a saber:** (i) Jorge Lauriano Nicolai Sant'Anna responsável pelas relações com a SUSEP (Circular SUSEP 234/2003) e Ouvidor (Resolução CNSP nº 279/2013). (ii) Carlos André Hermesindo da Silva responsável administrativo-financeiro da Companhia (Circular SUSEP nº 234/2003); e, Responsável pelo acompanhamento, supervisão e cumprimento das normas e procedimentos de contabilidade (Resolução CNSP n° 432/21). 3. A Diretoria passa a ser composta da seguinte forma (i) **Jorge Lauriano Nicolai Sant'anna**, brasileiro, casado, engenheiro, com endereço comercial em São Paulo/SP, CPF/MF n° 091.910.328-65, Cédula de Identidade nº 13208535 SSP/SP, na qualidade de **Diretor Executivo Presidente**; **(ii) Renata Oliver Coutinho**, brasileira, casada, administradora de empresas, com endereço comercial em São Paulo/SP, CPF/MF n° 290.009.888-29 e Cédula de Identidade n° 29.834.590-0, **na qualidade de Diretora Executiva Vice-Presidente; (iii) Carlos André Hermesindo da Silva**, brasileiro, casado, graduado em ciências Contábeis, RG nº 25.575.118-7 SSP/SP, CPF nº 178.217.718-30, com endereço comercial em São Paulo/SP, na qualidade de **Diretor Executivo Administrativo Financeiro**; e, (iv) **Marcio Augusto Cimiton**, brasileiro, divorciado, RG nº 21.690.805-X, CPF/MF nº 127.874.448-73, com endereço comercial em São Paulo/SP, na qualidade de **Diretor Executivo e Diretor Técnico**, todos com mandato unificado até 26.09.2026, permanecendo no exercício de seu cargo até a investidura dos novos eleitos; **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 18.03.2024. **Mesa:** Flávio Pentagna Guimarães Neto - Presidente, Jorge Lauriano Nicolai Sant'anna - Secretário. **Conselheiros Presentes:** Flávio Pentagna Guimarães Neto, José Eduardo Gouveia Dominicale, Carlos André Hermesindo da Silva. JUCESP nº 298.064/24-8 em 06.08.2024. Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

IGESP S/A - Centro Médico e Cirúrgico Instituto de Gastroenterologia de São Paulo

CNPJ/MF Nº. 61.442.190/0001-91

Edital de Convocação de Assembleia Geral Extraordinaria

Ficam convocados os senhores acionistas do **IGESP S.A. Centro Médico e Cirúrgico Instituto de Gastroenterologia de São Paulo** a comparecerem no dia **19.08.2024 às 14h** na Rua Silvia, 276 - 20º andar, no bairro da Bela Vista da Capital do Estado de São Paulo, para realização da Assembléia Geral Extraordinária, a fim de reunidos deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: **1.** Leitura, discussão e aprovação da redação da ata da Assembléia anterior; **2.** Destituição de administradores, conforme inciso II do artigo 25 do Estatuto Social. São Paulo, 12 de agosto de 2024. **Fernando José Moredo** - Presidente.

Edital de Intimação Prazo de 20 dias. Processo Nº 0004683-53.2024.8.26.0127 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ªVC, do Foro de Carapicuíba, Estado de SP, Dr(a) Leila França Carvalho Mussa, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **João Batista Do Nascimento**, Brasileiro, Casado, Mecânico, CPF 741.xxx.xxx-91, que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de sentença, movida por **Monumentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.** Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua Intimação por Edital, para que, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia de R$ 20.292,17, devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais Dado e passado nesta cidade de Carapicuíba, aos 06 de agosto de 2024.

Edital de Intimação Prazo 20 dias. Proc. 0000585- 43.2023.8.26.0100. A Drª Isabela Canesin Dourado Figueiredo Costa, Juíza de Direito da 12ª VC do Foro Central da Comarca da Capital/SP, Faz Saber a **Leonor Alves da Silva** (CPF nº 046.874.368-54) e terceiros interessados, expedido com prazo de 20 dias, que, por este Juízo e respectivo cartório, processam-se os autos do Cumprimento de Sentença instaurado por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**. Encontrando-se a Executada em lugar incerto e não sabido, foi determinado sua intimação, por edital, quanto à penhora que recaiu sobre o lote 09 da quadra BX do empreendimento Terras de Santa Cristina – Gleba III, objeto da matrícula nº 40.770 do Cartório de Registro de Imóveis de Avaré/SP, do qual foi nomeado depositário **Leonor Alves Da Silva** (CPF nº 046.874.368-54) O depositário não pode renunciar ao bem depositado sem expressa autorização deste Juízo, observadas as consequências do descumprimento das obrigações inerentes. NADA MAIS. Transcorrido o prazo de leitura, inicia˘ se o prazo de 15 dias úteis para que a Executada, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente nos autos, sua impugnação. Será o edital, afixado e publicado na forma da lei. São Paulo, 13 de junho de 2024.

Edital de Intimação Prazo de 20 dias. Processo Nº 0003861-29.2016.8.26.0003 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ªVC, do Foro Regional III-Jabaquara, Estado de SP, Dr(a)Laurence Mattos, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Sebastiao Bonifacio**, CPF 898.886.858-72, que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de sentença, movida por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua Intimação por Edital, para que, no prazo de 15 dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia de **R$ 59.624,21**, devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. São Paulo, aos 24 de junho de 2024.

Recuperação econômica impulsiona emprego no setor de festas

Os últimos meses foram marcados pelas festas juninas e julinas, que movimentam todo o Brasil, com quermesse de igrejas, eventos sociais, corporativos e escolares com o tema. Para a economia é um importante momento para os setores gastronômico e de celebrações.

As festas típicas desse período tiveram um impacto econômico positivo em 2024, refletido no aumento do faturamento e na confiança dos empresários do setor de festas e correlatos. De acordo com o Índice de Confiança dos Empresários das lojas especializadas em festas, candies, confeitaria e correlatos (ICFestas), o otimismo consolidou-se em junho, com o índice subindo para 54,6 pontos, acima dos 51,0 registrados em maio. Esse avanço é atribuído ao crescimento de 5,88% nas vendas relacionadas à festividade em comparação ao ano anterior.

O bom desempenho é associado à recuperação gradual da renda e do emprego no Brasil, que impulsionou o consumo em diversos setores. O ticket médio nas vendas também teve um incremento de 3,70%, refletindo uma maior disposição dos consumidores para consumo. Apesar das incertezas econômicas, como as oscilações na taxa de câmbio e o impacto potencial na inflação, o setor permanece otimista para o restante do ano, confiando na continuidade da recuperação econômica.

O presidente da Associação Brasileira do Comércio de Artigos para Festas e Correlatos – ASBRAFE, André Zolla, comentou sobre a pesquisa: "Com o final de julho, finalizamos as movimentações comercias dessa festa cultural típica brasileira, as festas juninas e julinas. Acompanhando a pesquisa, entendemos que foi um ano positivo, com maior interesse da população, não só na parte gastronômica, mas também nos artigos de decoração em geral".

O impacto das festas juninas de 2024 no emprego foi positivo, refletindo a recuperação gradual do mercado de trabalho no Brasil. O setor, especialmente o de lojas especializadas em festas, candies, confeitaria e correlatos, observou uma retomada do emprego e da renda das famílias. Essa recuperação do emprego foi essencial para o bom desempenho econômico do período, permitindo uma maior circulação de dinheiro e um aumento nas vendas.

Além disso, a manutenção da inflação em níveis controlados contribuiu para que essa recuperação se consolidasse, com a expectativa de continuidade no segundo semestre de 2024, desde que não ocorram grandes oscilações econômicas que possam afetar negativamente a renda e o emprego. O setor de comércio de artigos para festas, candies, confeitaria e correlatos tem mostrado sinais de recuperação no emprego, impulsionado pela melhora econômica em 2024.

Essa recuperação é atribuída à estabilização da inflação e ao aumento da renda das famílias, fatores que impulsionaram a demanda e as contratações na esfera.

Zolla destaca a necessidade de cautela: "Essa recuperação pode ser atribuída à estabilização da inflação e ao aumento da renda das famílias. Embora estejamos otimistas com a recuperação, é crucial manter a estabilidade econômica focados em continuar nesse ritmo de crescimento. Qualquer oscilação negativa na economia pode impactar diretamente o emprego e a confiança no setor. - Fonte: ASBRAFE.

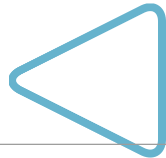
Oportunidades em tecnologia, produtos digitais e inovação

A empresa de Recrutamento Permanente, Gestão de Terceiros, Mapeamento de Mercados e Pesquisas Salariais, TalentX Digital, anuncia a disponibilidade para quem já atua ou quer adentrar os mercados de tecnologia e inovação. Para participar dos processos seletivos, basta acessar o site (http://talentx.digital) e realizar o cadastro de forma gratuita.

As vagas são para o alto nível gerencial, com interesse em atuar em empresas dos nichos de Transporte, Logística, Bancos, E-commerce e empresas de tecnologia da informação com foco em Inteligência Artificial.

Todo o processo é feito por meio da plataforma da Talentx.digital, e o grande diferencial é o uso de soluções tecnológicas somadas aos algoritmos, inteligência artificial e testes comportamentais próprios que aceleram o processo de qualificação dos candidatos", comenta Irina Bezzan, CEO da TalentX Digital.

Empresas & Negócios



Emprendedorismo feminino: cinco estratégias para o Governo Federal adotar e incentivar mulheres

Carolina Gilberti (*)

O governo federal lançou um plano de metas para promover o empreendedorismo feminino

Dentro do projeto há um comitê composto por representantes de nove ministérios, instituições financeiras, o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e membros de organizações da sociedade civil. A ideia é ampliar renda, produtividade e sustentabilidade dos empreendimentos liderados por mulheres.

No entanto, empreendedorismo não é somente sobre começar um negócio. É também sobre criar oportunidades. O governo pode gerar valor através desse projeto, mas é necessário ter em mente que há objetivos a serem traçados. Para que o programa tenha eficácia e continuidade, é fundamental implementar estratégias para que se crie um ambiente de crescimento econômico não só para mulheres empreendedoras, mas para o país em geral.

Fundos de investimentos e redução da burocracia

Atualmente há inúmeras barreiras tributárias, burocráticas e jurídicas. Existem ainda obstáculos relacionados ao acesso a créditos e investimentos. Para se manter viva, a empreendedora precisa ter acesso ao mercado para atrair e captar mais clientes. Portanto, é necessário garantir facilidades a créditos e diminuir, por exemplo, as barreiras aos juros altos.

Acesso jurídico

O apoio jurídico é essencial para fazer o negócio crescer e florescer. Diante disso, o governo deve criar ambientes favoráveis para essas empreendedoras, simplificando os registros em juntas comerciais, propriedade intelectual e contratos, além de oferecer suporte.

Cultura do empreendedorismo

Para fomentar a cultura e os valores do empreendedorismo, é necessário investir em campanhas para que as mulheres se reconheçam como empreendedoras e contribuidoras para o ecossistema. A mudança de comportamento deve ser a base de tudo isso. Como fazer isso? Divulgar histórias de sucesso de empreendedoras, organizar eventos e conferências que promovam o empreendedorismo, além de reforçar campanhas de sensibilização sobre o tema.

Educação, capacitação e inovação

Para garantir sucesso e continuidade ao projeto, mulheres empreendedoras precisam estar treinadas. É preciso investir em educação e capacitações que envolvem um bom negócio, desde o marketing à tecnologia. O incentivo à inovação, como pesquisas e desenvolvimentos por parte do Governo Federal, também é crucial. São detalhes que fazem com que a empreendedora tenha recursos para tornar o seu negócio robusto e sustentável.

Networking e colaboração

As empreededoras precisam entender a importância do networking e das conexões com empreendedores, investidores e especialistas. Para isso, o Governo Federal pode e deve criar oportunidades para encontros e rodas de conversa, por exemplo. Outra opção é garantir acesso a programas que dão mentoria e treinamentos por parte de empresas da iniciativa privada.

(*) CEO da Mubius WomenTech Ventures.

Vender mais para o mesmo cliente é solução para ampliar faturamento

Vender mais e aumentar o faturamento são objetivos desejados por qualquer empresa, entretanto, muitas delas acreditam que a fórmula para que isso aconteça depende da ampliação do esforço de trabalho, mas há soluções muito mais simples

Segundo Reinaldo Boesso, especialista financeiro e CEO da TMB, fintech que oferece a possibilidade de pagamentos parcelados por meio de boletos bancários, quando uma empresa quer crescer e acredita que a resposta está em colocar pressão sobre o time, ampliar a carga de trabalho e saturar os canais de aquisição atuais para conseguir novos clientes, ela não está pensando de forma inteligente. "Continuar replicando essa forma de agir não vai ajudar a acelerar resultados", acredita. É preciso sair do piloto automático e buscar alternativas novas.

O jeito mais fácil de ampliar o faturamento em um negócio digital não é indo atrás de novos leads, mas vendendo mais para quem já é cliente. Ele explica que toda vez que uma empresa vai fazer uma venda, ela sofre com os mesmos problemas. "É preciso investir em anúncios, captar leads e passar por todo processo de conscientização e construção de confiança, mas se você já vendeu uma vez para o cliente e ele ficou satisfeito, convencê-lo a comprar um novo produto é muito mais fácil", avalia.



alexsl_CANVA

E como vender mais para um mesmo cliente? "A confiança já foi conquistada, mas um problema que a empresa provavelmente terá de enfrentar é a falta de limite no cartão de crédito do comprador, já que a média de limite dos brasileiros é de apenas R$ 1400", diz o executivo.

Neste caso, Reinaldo aposta no oferecimento de novas formas de pagamento, que facilitem a aquisição de novos produtos. Quando um infoprodutor disponibiliza, por exemplo, o boleto parcelado, ela passa a não perder oportunidades de venda para um lead que já foi conquistado e tem interesse em outros produtos dele. Não é à toa que grandes influenciadores, como Wendell Carvalho, Filippe Holzer, Renata Jardim, Rodolfo Mori e Andressa Malinsk optam por oferecer essa alternativa.

É possível dobrar o faturamento do negócio digital com o oferecimento de boleto parcelado. Cerca de 80% das pessoas deixam de comprar na internet por falta de limite. Nesse cenário, o boleto parcelado surge como uma ótima alternativa para quem quer vender mais sem ter que investir muito. - Fonte e mais informações: (https://www.tmbeducacao.com.br/.

Caminhões x Barreira Fiscal: como evitar a apreensão da mercadoria

Atrasos e erros no pagamento de guias de tributos podem causar prejuízos e dores de cabeça para empresas que dependem do transporte de mercadorias. Segundo a pesquisa Doing Business, do Banco Mundial, o Brasil é o país onde se gasta mais tempo para pagar impostos, uma média de 1.501 horas por ano, o que equivale a um pouco mais de dois meses de tempo gasto.

O não pagamento de taxas pode resultar em multas, juros e até mesmo na apreensão das mercadorias em barreiras fiscais. Diante desse cenário, a automatização dos pagamentos tem se mostrado uma solução eficaz para evitar transtornos e prejuízos.

De acordo com Marian Canteiro, CEO do Banco Útil, plataforma focada em agilizar e simplificar procedimentos financeiros, a morosidade no pagamento de guias de tributos são desafios recorrentes, especialmente para empresas que atuam em diferentes estados.

"Muitas vezes, os motoristas são impedidos de prosseguir viagem devido a pendências fiscais, como o não pagamento da GNRE e outros tributos para o transporte da mercadoria entre os estados. Isso gera atrasos nas entregas, custos adicionais e impactos negativos na reputação das corporações. O recurso de automatização garante que as empresas estejam em conformidade com suas obrigações fiscais, evitando a retenção de caminhões".

No caso da solução da fintech, é possível realizar os pagamentos de forma ágil, segura e 100% digital, eliminando a necessidade de deslocamento até agências bancárias e evitando erros comuns, como a duplicidade de pagamentos. Além disso, a plataforma oferece a comodidade do pagamento 24 horas por dia, 7 dias por semana, com autenticação bancária no comprovante e não recibo provisório, adaptando-se à rotina das empresas e garantindo que os prazos sejam cumpridos.



ErikdeGraaf_CANVA

Outro benefício destacado pela CEO no caso de apreensão de mercadorias é a centralização dos pagamentos em um único canal, sem a necessidade de abrir contas em diversas instituições. "Muitos negócios enfrentam o desafio de lidar com diferentes instituições financeiras para quitar suas obrigações fiscais em cada localidade onde atuam. Com o Banco Útil, elas podem consolidar todos esses pagamentos em um único sistema, simplificando sua gestão e reduzindo o risco de inadimplência", ressalta Marian.

Após efetuar as transações, as empresas recebem os comprovantes de quitação em até 15 minutos, resultando em agilidade em situações de liberação dos caminhões nas barreiras fiscais e garantindo a continuidade das operações logísticas. - Fonte e mais informações: (www.bancoutil.com.br).

Consórcio: como usar o lance a seu favor

O número de consorciados bateu um novo recorde, ultrapassando os 10,4 milhões de usuários, de acordo com o último levantamento da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC). Nos últimos 10 anos, o volume de negócios cresceu mais de 43%.

Essa modalidade de investimento já existe há mais de 60 anos e é uma alternativa aos financiamentos, que perderam destaque nos últimos anos por causa da alta da taxa de juros. Outro motivo para atrair cada vez mais brasileiros é a menor burocracia para o acesso ao crédito, permitindo que seus membros façam, inclusive, pausas no pagamento.

De acordo com o especialista Eduardo Rocha, CEO do Klubi, "o consórcio está entre as alternativas mais viáveis para adquirir um bem por conta da facilidade de comprovação de renda, além de não precisar de entrada e não ter juros.

A modalidade ultrapassou os 10 milhões de usuários, mas possui um público endereçável de aproximadamente 100 milhões de brasileiros, que podem se interessar tanto pelas categorias de veículos, como também com a de eletroeletrônicos, por exemplo, que hoje representa apenas 2,8% dos contratos registrados pela ABAC".

- **Duas formas de usar o consórcio -** O usuário pode escolher o valor do crédito, o prazo e o valor das mensalidades que deseja pagar, o que facilita o planejamento financeiro e o pagamento de parcelas que cabem no bolso, possibilitando um investimento a médio e longo prazo para aquisição de um bem de alto valor.

No entanto, além de pagar mês a mês e receber no final, há outras formas de se obter o crédito. Uma delas é o sorteio, que pode acontecer a qualquer momento durante o pagamento das prestações. A outra é o lance, que é uma forma de antecipar parcelas.

Após contratar um consórcio, o membro que tiver recursos em caixa pode dar um lance correspondente a um percentual do total e receber todo o crédito, ficando responsável por pagar o valor restante das parcelas contratadas após ser contemplado com o bem que escolheu.

De uma forma ou de outra, a adesão a um consórcio vem representando uma forma do consumidor conseguir um bem de alto valor sem precisar recorrer ao financiamento e as altas taxas de juros, que chegam a representar mais de 30% do valor de um bem na maioria dos casos.

"Hoje em dia todos querem fugir das taxas de juros que chegam a inviabilizar a compra de um bem como um carro ou celular, por exemplo. Desde o membro que usa a modalidade para executar um planejamento financeiro de médio e longo prazo ao membro que já possui um valor em reserva mas quer encontrar uma forma de aumentar o montante para a compra de um bem", finaliza Rocha - Fonte e mais informações: (https://www.klubi.com.br).

Como a escolha de sócios pode impulsionar o crescimento de startups

Meta description: Descubra como a escolha de sócios com habilidades complementares, alinhamento de valores e confiança mútua pode impulsionar o sucesso de uma startup

Fabiano Nagamatsu (*)

Iniciar uma startup é uma jornada desafiadora que exige não apenas uma ideia inovadora, mas também a colaboração de pessoas com habilidades complementares. Em todo a trajetória de sua startup, os colaboradores serão essenciais para o desenvolvimento da proposta de valor que sua empresa pretende oferecer ao mercado.

No entanto, além dos colaboradores, há outras pessoas indispensáveis no crescimento de sua startup: seus sócios. A escolha dos sócios pode parecer algo simples, muitas vezes intuitivo, outras, apenas conveniente, mas não se engane: o sócio é um fator determinante no sucesso ou fracasso de uma startup.

Dados da plataforma PitchBook, destacam que 90% das startups lançadas no ano passado faliram. Com isso, pouco mais de US$ 27 bilhões em capital de risco foram investidos em 3,2 mil startups que faliram em 2023, segundo o estudo. Então, para que sua startup não entre nessa estatística, escolher um bom sócio é fundamental.

1. Complementaridade de habilidades

A escolha de sócios com habilidades complementares é imprescindível para o sucesso de qualquer startup. Enquanto um sócio pode ser um gênio da tecnologia, o outro pode ter habilidades excepcionais em marketing ou finanças. Essa complementaridade permite que a startup aborde diferentes aspectos do negócio com expertise, aumentando a eficiência e a eficácia nas operações.

Considere uma startup de tecnologia. Um sócio pode ser responsável pelo desenvolvimento do produto, enquanto o outro se concentra em estratégias de mercado e captação de recursos. Essa divisão de responsabilidades baseada em habilidades específicas garante que todos os aspectos críticos do negócio sejam gerenciados de forma eficaz.

Um exemplo disso é o caso do Airbnb. Os cofundadores Brian Chesky e Joe Gebbia trouxeram habilidades complementares para a empresa. Chesky, com sua formação em design, e Gebbia, com sua expertise em marketing e experiência do usuário, complementaram-se perfeitamente. A eles se juntou Nathan Blecharczyk, um engenheiro de software muito habilidoso. Essa combinação de habilidades foi crucial para o desenvolvimento de uma plataforma inovadora e para a criação de uma marca globalmente reconhecida.

2. Alinhamento de valores e visão

Para que uma parceria seja bem-sucedida, é essencial que os sócios da startup compartilhem valores e visão semelhantes. Diferenças substanciais na ética de trabalho ou na direção estratégica podem causar conflitos prejudiciais à startup.

Sócios com visões alinhadas tendem a trabalhar melhor juntos, tomar decisões mais coesas e navegar por todos os desafios que envolvem o lançamento, crescimento e expansão da startup. Um alinhamento claro ajuda a definir a cultura da companhia desde o início, o que tende a atrair talentos e investidores que compartilham da mesma visão.

A startup Quirky, fundada em 2009, é um exemplo de como a falta de alinhamento entre sócios pode levar ao fracasso. Quirky era uma plataforma que permitia que inventores submetessem ideias de produtos, que então eram desenvolvidos e vendidos pela empresa. No entanto, os sócios tinham visões divergentes sobre a direção estratégica do negócio. Enquanto um sócio queria focar em um crescimento rápido e na diversificação de produtos, o outro acreditava que a organização deveria concentrar-se em um número menor de produtos de alta qualidade.

3. Confiança e transparência

A confiança é a base de qualquer relacionamento de negócios bem-sucedido. Portanto, para que sua startup cresça, os sócios precisam ter confiança. Sócios que confiam uns nos outros podem delegar tarefas com mais eficácia, focar em suas respectivas áreas de especialização e se sentir seguros em suas decisões.


Warchi_CANVA

A transparência nas comunicações e nas operações é essencial para construir e manter essa confiança. Reuniões regulares e discussões abertas sobre o estado da empresa, os desafios e as oportunidades são práticas recomendadas para fomentar um ambiente de confiança.

Um exemplo bem-sucedido em que a confiança entre os sócios foi fundamental para o crescimento da companhia é o caso do WhatsApp. A startup foi fundada por Jan Koum e Brian Acton em 2009. Koum e Acton haviam trabalhado juntos no Yahoo! por quase uma década antes de fundar o WhatsApp, o que lhes proporcionou uma base sólida de confiança mútua que ajudou a startup a crescer e se tornar um dos maiores apps de mensageria do mundo.

4. Resiliência e suporte mútuo

O caminho de uma startup é repleto de desafios e reviravoltas. Uma hora seu negócio pode estar a um passo de decolar, e na outra a um passo de fechar. Sócios resilientes que oferecem suporte mútuo são mais propensos a superar esses obstáculos. A resiliência em equipe fortalece a capacidade da startup de adaptar-se a mudanças e continuar crescendo.

Em momentos de crise, sócios que se apoiam mutuamente podem fazer a diferença entre a superação de um obstáculo ou o colapso do empreendimento. Essa parceria forte proporciona a força necessária para persistir e encontrar soluções inovadoras.

A história da Netflix é um excelente exemplo de como a resiliência e o suporte mútuo entre sócios podem levar ao sucesso. Fundada por Reed Hastings e Marc Randolph em 1997, a Netflix começou como um serviço de aluguel de DVDs pelo correio. No início dos anos 2000, a empresa enfrentou desafios significativos, incluindo a bolha das pontocom e uma intensa concorrência da Blockbuster, a gigante do setor na época.

Hastings e Randolph demonstraram uma incrível resiliência e capacidade de adaptação. Em 2000, Hastings sugeriu vender a companhia para a Blockbuster por US$ 50 milhões, mas a oferta foi recusada. Em vez de desistir, eles pivotaram o modelo de negócios da Netflix para o streaming de vídeo em 2007, antecipando uma mudança tecnológica que transformaria a forma como o conteúdo era consumido.

A resiliência dos fundadores foi primordial em momentos de adversidade. Eles mantiveram o foco na inovação e na adaptação às mudanças do mercado. Essa capacidade de superar obstáculos e continuar a evoluir foi um fator-chave para o crescimento explosivo da empresa.


cyano66_CANVA

Além disso, Hastings e Randolph ofereceram suporte mútuo em decisões estratégicas e operacionais, fortalecendo a equipe e garantindo que a organização permanecesse unida durante os períodos de crise. Hoje, a Netflix é um dos líderes mundiais em streaming de vídeo, com milhões de assinantes em todo o mundo.

5. Rede de contatos e recursos

Sócios conectados podem trazer contatos valiosos e recursos para a startup. Isso inclui acesso a potenciais investidores, clientes, mentores e parceiros estratégicos.

Sócios com redes de contatos complementares podem expandir consideravelmente o alcance da startup. Um sócio pode ter conexões importantes na indústria tecnológica, enquanto outro pode ser bem-relacionado no setor de marketing ou vendas, criando um ecossistema robusto de suporte e oportunidades.

O PayPal, cofundado por Peter Thiel, Max Levchin e Elon Musk, é um exemplo perfeito de como a união de sócios com uma rede de contatos extensa apoia o crescimento da startup. Peter Thiel trouxe uma rede de contatos extensiva no setor financeiro e em venture capital. Ele é bem-relacionado no Vale do Silício e tem experiência em investimentos e estratégia financeira, o que ajudou a PayPal a obter financiamento e credibilidade no mercado.

Max Levchin, por outro lado, é um gênio da tecnologia com um profundo entendimento de criptografia e segurança. Sua rede de contatos está centrada em tecnólogos e desenvolvedores, o que foi crucial para construir a infraestrutura técnica robusta da PayPal. Elon Musk tem uma forte rede de contatos no setor tecnológico e uma habilidade excepcional para atrair atenção midiática e de investidores. Sua visão ambiciosa e capacidade de criar buzz ajudaram a posicionar o PayPal como uma empresa inovadora e de alto crescimento.

6. Distribuição de carga de trabalho

A escolha de sócios permite uma distribuição equilibrada da carga de trabalho. Iniciar e operar uma startup é uma tarefa monumental, e dividir responsabilidades pode evitar o burnout e aumentar a produtividade.

Sócios que dividem a carga de trabalho de maneira equilibrada conseguem se concentrar melhor em suas áreas específicas, garantindo que nenhum aspecto do negócio seja negligenciado. Isso resulta em uma operação mais eficiente e em um crescimento mais sustentável.

Zirtual era uma companhia que oferecia serviços de assistentes virtuais para clientes ocupados. No entanto, a divisão de responsabilidades entre os fundadores e a equipe de gestão não era equilibrada. Maren Kate Donovan assumiu muitas das responsabilidades críticas sozinha, incluindo gestão financeira, operações diárias e liderança estratégica. Isso levou a uma sobrecarga de trabalho e a uma falta de foco em áreas essenciais como finanças e controle de custos.

Em 2015, a Zirtual precisou suspender suas operações abruptamente devido a problemas financeiros graves, e só continuou funcionando porque foi comprada pela Startups.co. A falta de uma divisão equilibrada da carga de trabalho resultou em erros de gestão e falhas operacionais que poderiam ter sido evitados com uma equipe de liderança mais estruturada e responsabilidades distribuídas de maneira mais equitativa.

Portanto, a escolha de sócios é uma das decisões mais críticas na formação e crescimento de uma startup. Sócios com habilidades complementares, valores alinhados, confiança mútua, resiliência e redes de contatos robustas podem impulsionar significativamente o crescimento e o sucesso de uma startup. Em um ambiente empresarial altamente competitivo, a parceria certa pode ser o diferencial que leva uma startup à liderança do mercado.

(*) CEO da Osten Moove, empresa que faz parte da Osten Group, uma Aceleradora Venture Studio Capital focada no desenvolvimento de inovação e tecnologia. Conta com estratégias e planejamentos baseados no modelo de negócio de startups voltadas ao mercado gamer – ostenmoove@nbpress.com.br.



DenisKuvaev_CANVA



COMBATE

CÓDIGO DE BARRAS É ARMA CONTRA A PIRATARIA

Mais de 50% dos selos do INMETRO são falsificados. O governo sabe disso, a indústria, o comércio e os serviços também.

Da Redação

O Brasil perde, por ano, quase meio trilhão de reais com falsificações, fraudes fiscais, furtos de eletricidade e "gatonet" entre outros. Os ministérios da Indústria e Comércio e o da Justiça trabalham forte no combate à pirataria, mas é preciso fazer mais; é necessário engajar toda a sociedade. O "Brasil em Código – o que move o seu agora?", evento focado na transformação que nos impulsiona, debateu perrengues e progressos no Brasil e no mundo. O Código de Barras é eficiente e seguro, mas há que se prestar muita atenção com o oportunismo pirata.

O combate à pirataria foi um dos mais concorridos painéis do "Brasil em Código", na 12ª edição do encontro promovido pela Associação Brasileira de Automação-GS1, no último dia 8, em São Paulo. Neste, Andrea Pereira Macera, secretária de Competitividade e Política Regulatória do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) e Audrey L. Macedo Corrêa, diretor-executivo do Conselho de Combate à Pirataria e aos Delitos contra a Propriedade Intelectual do Ministério da Justiça e Segurança Pública foram os convidados de Marc Tawil para debater o espinhoso tema, que subtraiu do país R$ 453 bilhões somente em 2022. Logo, estima-se a perda nacional de meio trilhão de reais por ano.

Quem não acompanha o setor é assaltado de surpresa com tamanho volume. O estudo designado "Brasil Ilegal em Números" foi produzido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) conjuntamente com as federações das indústrias de São Paulo (Fiesp) e do Rio de Janeiro (Firjan) e entregue ao ministro da Justiça, Ricardo Lewandowski, durante seminário promovido pela CNI, no meio deste ano. Ainda de acordo com o documento, o montante de R$ 453,5 bilhões foi drenado com prejuízos causados por contrabando, pitaria – celulares, brinquedos, aparelhos audiovisuais e defensivos agrícolas –, roubo, fraude fiscal, sonegação de impostos e furto de serviços públicos (água, luz e internet). Desse total, calcula-se o valor de R$ 136 BI somente com impostos.

Andrea Pereira Macera (MDIC) falou sobre os esforços de governo juntamente com o INPI (Instituto Nacional de Propriedade Intelectual) e o INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia), orientando empresários a registrar seus ativos no INPI para que exista eficiência e segurança. Depois de reiterar a necessidade de se combater o mercado ilegal de meio trilhão de reais, disse que o governo sozinho não consegue acabar com isso. "A sociedade precisa se articular nesse combate", frisou.

Já o representante do Conselho de Combate à Pirataria, Audrey Corrêa, concordou que os números expostos são preocupantes e que é importante ir além na análise. "Sabemos que falsificação de medicamentos e cosméticos é um ato criminoso contra a saúde pública, que o `gatonet` mostra a vulnerabilidade da segurança digital, que os streamings piratas são inundados de sites maliciosos, transformando-se em portas



interstid_CANVA

de entrada para acessos de senhas, mineração de bitcoin etc, com o que a pessoa torna-se hospedeira para outros crimes", destacou ele, relembrando um certo ator que vendia selo pirata do INMETRO pela internet. "A estratégia foi publicizar ao máximo este fato".

– E a automação, como pode contribuir com isto? – indagou o apresentador Tawil.

– Quanto mais o consumidor conhecer o produto, mais protegido ele estará. O Brasil é hoje o 7º país em termos de pedidos de registros no INPI (400 mil) e esse processo garante um passaporte digital, permitindo auferir-se a originalidade e rastreabilidade.

Sistema Antifurto

Ao lado dos palcos Inspire, Realize, Analise e Transforme –que abrigaram palestras simultâneas, na parte da tarde –, ocorreu a EXPO GS1, feira de serviços voltada aos mais de 1.700 visitantes esperados. Em meio aos diversos estandes, Empresas&Negócios visitou o da Nextop, empresa desenvolvedora de sistema para prevenção de perdas, buscando a eficiência operacional e a proteção contra furtos, em áreas de docas, PDVs e caixas de supermercados.

"A prevenção de perdas abrange também o sistema operacional, que ganha não só mais segurança, como também agilidade e produtividade", explica a Head Comercial da empresa, Rosângela Gallo.

Este é um produto que a Nextop (criada há 27 anos, na cidade de Americana/SP) levou ao evento como inovação. Nele, o "carrinho inteligente", dotado de vários sensores, escaneia todos os códigos, automaticamente. Ainda que o comprador coloque um pacote de 200g maizena – por exemplo – e depois resolva trocá-lo por outro de 500 g, o sistema acusa e aponta na tela do carrinho (integrado ao da loja). Adicionalmente, um fiscal de caixa (com um tablete à mão) precisa dar o OK para o picking e efetivação da compra.

Customização

Durante a década de 30 do século passado o Brasil teve um surto de desenvolvimento. Empresas de várias partes do mundo chegaram para criar mercados, ganhar muitos Réis e transformá-los em dólares. Pouco mais tarde, no pós-guerra, veio outra leva pesada trazer "um cadinho" de tecnologia e abiscoitar os Cruzeiros e, claro, transformar em dólares. Nessa espécie de segunda chamada nasceu a Toledo do Brasil, filial da Toledo Scale Company (de 1901, com sede em Ohio, Estados Unidos), que se tornou 100% capital nacional em 1989.

Na EXPO GS1 a companhia mostrou soluções-padrão e soluções customizadas para lojas que necessitam de pesagem e etiqueta eletrônica, criar layout promocional, reposição de estoque, personalização de etiquetas e aferição de preços. "Com isto, oferecemos agilidade e segurança nas informações. O QR Code identifica o operador, dando melhores garantias operacionais", assinala Anderson Luz, engenheiro de soluções. A Toledo levou para o evento a balança 5 Plus e a 7P (linha premium, que reconhece produtos por imagem) e fez demonstrações.

Transição

Neste 2024 completam-se 50 anos desde o primeiro escaner de um código de barras (em Ohio, EUA). E porque o mundo parece ter cada vez mais pressa, 21 líderes das maiores empresas do mundo assinaram uma declaração conjunta global pedindo a transição para QR Code Padrão GS1, "o que vai revolucionar a experiência do consumidor", acredita João Carlos de Oliveira, presidente da SG1 no Brasil.

Entre os signatários deste documento estão Alibaba.com, Carrefour, IGA, JD.com, JM Smucker, Lidl, L'Oreal, Nestlé, P&G e Savencia. A iniciativa tem por objetivo o QR Code Padrão GS1 a ser adotado globalmente por varejistas e fabricantes até o fim de 2027.

A GS1 – principal organização de padrões por trás do código de barras, com 2 mil empresas afiliadas, das quais 59 mil estão no Brasil, perfazendo 36% do PIB – é quem capitaneia o movimento, visando o QR Code Padrão. "Nosso futuro recomeça com a criação do QR Code Padrão GS1; ele abre um novo caminho para o cadastro de informações detalhadas dos produtos", completa João Carlos de Oliveira, presidente da Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil.

Intenções Importam

Um dos queridinhos do evento, João Branco, ex-VP de Marketing do McDonald´s, explorou um case de seu antigo trabalho que, ao final de dois anos, rendeu 16% mais satisfação ao consumidor e, claro, maior fluxo de caixa para a empresa.

O autor dos livros "Desmarketize-se" e "Dê Propósito" fez a palestra de abertura, mas poderia ser a de encerramento também. Carismático, o João (@falajoaobranco) deixou três dicas de propósito para os empresários em geral: 1) Intenções importam (e os clientes reconhecem); 2) Pessoas precisam do que você faz (você produz algo que melhora a vida das pessoas); 3) Excelência=amor ao próximo (sair do modo "muito rápido tudo isso" para "amo muito tudo isso").



DenisKuvaev_CANVA